Atlantic Lottery Corporation
Annual Report
2002-2003

Facts & Highlights

- This year, the Atlantic Lottery Corporation (ALC) returned $397 million in net profit to its four provincial shareholders.

- Retailers of ALC products received more than $145 million in commissions and compensation. An extensive merchandising program, as well as incentive and reward programs, support their efforts.

- Players of ALC products were awarded $327 million in prizes over the past year.

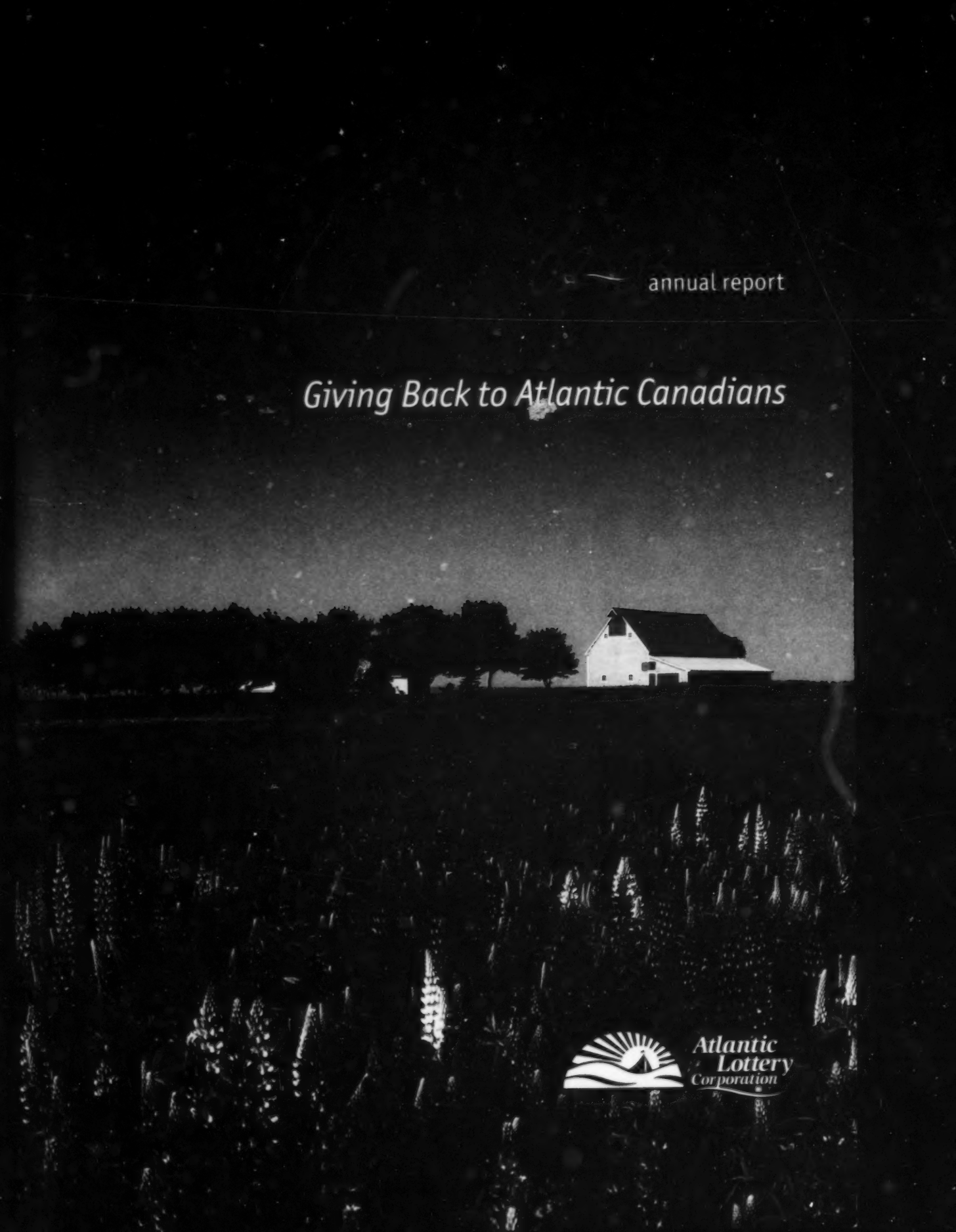
- ALC is a proud sponsor of community events – both large and small – across Atlantic Canada. In the spirit of giving back to the community, more than $1.4 million was dedicated to supporting events that capture the spirit of Atlantic Canada.

With my compliments,

Michelle J. Carinci
President & CEO

annual report

Giving Back to Atlantic Canadians



Atlantic Lottery Corporation

Governance

The Atlantic Lottery Corporation (ALC) is governed by a Board of Directors whose mandate it is to establish strategic direction, develop corporate policy, and oversee business operations. Meeting regularly, the Board approves the annual business plan and operating and capital budgets, and monitors their implementation. Assisted by an audit committee, the Board also monitors the internal control and financial systems of ALC.

Stirling "Ginger" Breedon | Philip Wall | John E. Mallory | Gary Norris

C. Sean O'Connor | Ernest L. MacKinnon | Stephen Mont | Michael L. O'Brien

Chair

STIRLING "GINGER" BREEDON
Chair & CEO
Island Regulatory & Appeals Commission
P.O. Box 577
134 Kent Street, Fifth Floor
Charlottetown, P.E.I. C1A 7L1
Telephone: (902) 892-3501

Vice Chair

C. SEAN O'CONNOR
VP of Business Development
Municipal Group of Companies
P.O. Box 48100
315 Rocky Lake Drive
Bedford, N.S. B4A 3Z2
Telephone: (902) 832-4141

Secretary

PHILIP WALL
Deputy Minister
Department of Finance
Government of Nfld. & Lab.
P.O. Box 8700
Confederation Building
Main Floor, East Block
St. John's, Nfld. & Lab. A1B 4J6
Telephone: (709) 729-2946

ERNEST L. MACKINNON
President & CEO
NB Investment Management Corporation
York Tower
440 King Street, Suite 581
Fredericton, N.B. E3B 5H8
Telephone: (506) 457-6989

JOHN E. MALLORY
Deputy Minister
Department of Finance
P.O. Box 6000
Centennial Building
670 King Street, Room 371
Fredericton, N.B. E3B 5H1
Telephone: (506) 453-2534

STEPHEN MONT
Partner
Weldon McInnis
118 Ochterloney Street
Dartmouth, N.S. B2Y 1C7
Telephone: (902) 469-2421

GARY NORRIS
Deputy Minister
Department of Tourism, Culture & Recreation
Government of Nfld & Lab.
P.O. Box 8700
Confederation Building
Second Floor, West Block
St. John's, Nfld. & Lab. A1B 4J6
Telephone: (709) 729-3555

MICHAEL L. O'BRIEN, FCA
Deputy Provincial Treasurer
Provincial Treasury
P.O. Box 2000
95 Rochford Street, Second Floor
Charlottetown, P.E.I. C1A 7N8
Telephone: (902) 368-4053

103-06580/

Vision

Since ALC's inception in 1976, we have been achieving sustainable financial growth for our four Atlantic provincial shareholders, through the marketing of responsible, regulated adult-gaming entertainment products.

Net profits from the sale of all ALC products are returned to the governments of the four Atlantic provinces. These profits are used in their respective budgets to fund essential provincial programs, services and initiatives.

As the primary organization authorized to develop and market gaming entertainment products throughout Atlantic Canada, ALC takes great pride in contributing to Atlantic Canada's vitality, economy and way of life.

Senior Management

Seated: (left to right) Hardy McGill, Director Security & Compliance; Anne Cochrane, VP Corporate Marketing & Communications; Michelle Carinci, President & CEO; Pierre LaPlante, VP Information Technology; Carmen McAffee, VP Retail Gaming.

Standing: (left to right) Rodger Blakney, Director Internal Audit; Patrick Daigle, VP Finance & Corporate Services; Bert McWade, VP Social Gaming; Diane Allain, VP Organizational Development; Maurice Richard, Director eBusiness.

President's Message

Over recent months, several prominent publications have positioned Atlantic Canada as an ideal location in which to live and do business. This is no secret to the Atlantic Lottery Corporation. We've been enjoying the benefits of being Atlantic Canadian since our inception in 1976. These benefits include a skilled and educated workforce, an enviable standard of living, a united sense of community and a well-rounded lifestyle.

Today, as the principal provider of lottery and gaming entertainment in this region, ALC works hard to achieve sustainable financial growth in order to return profits to our four provincial shareholders. Nearly every Atlantic Canadian benefits when people choose to spend their entertainment dollars on ALC products. Over the past 26 years, ALC has contributed more than $3.9 billion to assist in essential programs, services and initiatives. This year alone, ALC returned $397 million in profits to our shareholders. The guidance and support of ALC's Board of Directors have made this possible and I look forward to our shared future success.

In this industry, celebration is routine! Over the past year, $327 million in prizes has been awarded to ALC lottery players. Since 1976, more than $3.8 billion has been awarded. Every day, we award an average of $895,000 in prizes – from free tickets to large jackpot prizes. My thanks go to the players whose continued support of ALC products benefits Atlantic Canadians.

ALC's economic spin-offs extend beyond these obvious ones. More than 5,800 ticket and video lottery partners have received over $145 million in commissions this year alone. And every day, 500 Atlantic Canadians come to work at ALC, intent on making their contribution to the region.

They are committed to the interests of our players, the integrity of our games, improving the entertainment value of our products and making a difference in Atlantic Canada.

Offering one game when we first opened our doors, ALC now has an extended range of *Scratch'n Win*, draw, sports-betting, *Breakopen* and video lottery products. The diversity of products has been in response to our players' demands for new and creative games.

The opportunity to serve Atlantic Canadians comes with a mandate of responsibility that is inherent in ALC's structure and operations. Recognizing that a small percentage of players may experience problems with their gambling, ALC actively promotes responsible play through responsible gaming features, retailer training and communications. ALC continues to look at the industry and work with others to better understand and address issues of concern.

ALC also believes in giving back to our communities. We appreciate the benefits of being Atlantic Canadian and do our part, both individually and as a Corporation, to support events and programs that enhance and enrich the region's lifestyle. Our history of support dates back to 1977 when ALC became a sponsor of the Canada Games. This past year alone, ALC contributed nearly $1.4 million to fundraisers, festivals, and music, sporting and cultural events. This is one way ALC can express a heartfelt thanks to players for their support.

Equally important, our people participated actively as volunteers, coaches and even mentors throughout the region. While ALC employee group efforts have benefited dozens of charities and organizations, a tip of the hat goes to those individuals who give of themselves by volunteering their time with committees, sports groups and other organizations.

It is truly an opportunity to work with such a committed group of employees. Likewise, our retailers and suppliers are a valuable part of the ALC team and I want to thank them for their efforts.

Atlantic Canada is like no other place on earth. Ocean breezes and world-class beaches, growing cities mingled with rural landscapes, friendly neighbours and a sense of regional pride all create the unique Atlantic Canadian experience. ALC is proud to be part of the region's vitality and we will continue to work diligently to make a difference for Atlantic Canadians.

Michelle J. Carinci
President & CEO

Contributing to the Region's Economy for More Than 26 Years

Community. Integrity. Responsibility. Innovation. These principles have been cornerstones of the Atlantic Lottery Corporation's success from our inception in 1976 when we offered just one game. They have provided direction and fuelled ALC's progress ever since, guiding us in our mandate to provide Atlantic Canadians with lottery and gaming products that are both responsible and entertaining.

By pursuing this mandate, ALC has been able to give back to Atlantic Canadians in a variety of ways. We have helped people from all walks of life realize their dreams by awarding more than $3.8 billion in prizes over the past 26 years.

Aliant, one of ALC's primary suppliers, provides phone lines, Internet services and mobile communications to the Corporation. Aliant's support of an extensive data network allows ALC to communicate with lottery terminals at retail locations, track sales and activity, and troubleshoot problems. Aliant plays a key role in our delivery of the lottery programs in Atlantic Canada.

We have enabled more than 5,800 ticket and video lottery retail partners to grow their businesses through $1.5 billion in commissions. We have contributed to the lives of Atlantic Canadians by returning all profits annually to ALC's four provincial shareholders. Since 1976, more than $3.9 billion in profit has been used to help fund essential programs, services and initiatives. This year alone, the four provinces shared $397 million in profit.

ALC contributes to the region's economy indirectly by helping to grow the many businesses that supply us with goods and services. We have purchased more than $105 million in goods and services from Atlantic Canadian vendors this past year. Some of those businesses started out supplying just for ALC, but have since taken their expertise worldwide, creating even more job opportunities for Atlantic Canadians.

As well, ALC provides employment and development opportunities for more than 500 people in Atlantic Canada. This year, ALC's presence in Atlantic Canada represents nearly $1 billion to the local economy.

ALC's corporate sponsorships bolster the region's economy, while enriching the lives of Atlantic Canadians. We've contributed $1.4 million in corporate sponsorships over the past year. ALC derives a great sense of satisfaction from our support of Atlantic Canadian sport, culture and lifestyle. Dynamic festivals and varied cultural and community events showcase the Atlantic Canadian spirit, and ALC is honoured to be part of that spirit.

Every year, ALC supports community and regional events that capture the Atlantic Canadian spirit, such as the 2003 Women's Atlantic University Sport Basketball Championships, held in Newfoundland and Labrador from Feb. 28 to March 2, 2003.

Without a doubt, Atlantic Canada is a great place to live and a great place to do business. ALC is proud to have been making contributions to the region's economy and contributing to the lifestyle of Atlantic Canadians for more than 26 years.

"ALC gives me excellent customer service and they listen to my suggestions."

- ALC retailer Ed Fletcher from Mini Mart in Moncton, N.B.

Building Partnerships in Atlantic Canada

ALC values the relationships we have with our retail partners, siteholders and suppliers, and strives to make them mutually beneficial and rewarding.

For instance, incentive programs, commissions, encashment fees, clerk incentives and sellers' prizes ensure that hard-working retailers are recognized and rewarded with one of the highest retailer compensation structures in Canada. In addition to providing training on ALC products, initiatives and procedures, ALC also helps drive business through retail promotions, point-of-sale material, advertising and merchandising programs.

A lucky player and retailer celebrate a recent win. Retailers often host celebration events when their lottery customers win major prizes.

An integral part of the business, ALC's retail partnerships are among the most flexible in the industry. From the small corner store in a rural setting to the major chain stores, ALC is able to provide opportunities for a variety of businesses to expand their operations by offering lottery products to their customers. ALC's aim is to establish an extensive, knowledgeable and successful network of retail partners that provides players with customer service, accessibility, convenience and choice.

Many of these retail partnerships were established in the early days of ALC. We continue to develop these partnerships, and to explore ways to better serve our players, benefit our retailers and respond to our four provincial shareholders. A 2002 survey of ALC retailers indicates that 97% are mostly or completely satisfied with the service, programs and support provided by ALC. At ALC, excellence is an ideal that governs our corporate focus.

ALC's suppliers are key as well. By working with well-respected suppliers, many with international reputations, we are able to ensure system and process integrity, and deliver the highest-quality products. ALC's supplier partnerships are built on integrity and fairness – evident in everything from the procurement process to ongoing contracts. Strong cooperative relationships translate into reliable income for suppliers, and best pricing, volume discounts and preferred rates for ALC, which help keep overhead to a minimum.

A selection of ALC merchandising items is available to our retailers. The bold red designs are part of a new program that was recently introduced.

All of this would not be possible without the support, guidance and direction provided by our partnerships with each of the four Atlantic provinces' shareholders. They have entrusted ALC with the responsibility of providing lottery and gaming products for the benefit of Atlantic Canadians.

Both large chain stores and small independent retailers market ALC products to players.

Focusing on Social Responsibility

ALC's opportunity to provide Atlantic Canadians with fun and entertaining lottery and gaming products comes with a mandate of social responsibility. ALC is committed to achieving a balance between generating revenue and enhancing the quality of life for all Atlantic Canadians, and doing what we can to help the small percentage of those who have problems with their gaming. A regulated industry committed to responsible gaming practices reflects ALC's corporate values of responsibility and integrity.

This year, ALC participated in Canada's first provincial Responsible Gaming Awareness Week in Nova Scotia. Promoting awareness and education of responsible gaming, through seminars, presentations and other communications, is important to ALC.

Responsible gaming is integral to ALC. More than a philosophy, it is a foundation. All aspects of ALC's business adhere to gaming regulations, principles and procedures. From research and development, to support materials and retailer training, ALC considers how all of its products and services impact players, partners and Atlantic Canada, in general.

Recognizing that between one and five per cent of the population may experience problems with their gambling habits, ALC is working to better understand the complexities of this issue. We are initiating work with others in the research, treatment and gaming communities, and began delivering a program in 2003 to educate video lottery retailers about how to recognize signs of problem play and diffuse situations where a video lottery player may be experiencing difficulty.

This past year, the governments of New Brunswick and Prince Edward Island transferred operational control of the video lottery program to ALC. ALC now operates video lottery terminals (VLTs) throughout Atlantic Canada. In assuming this mandate, ALC took the opportunity to ensure that the newly installed VLTs were equipped with the same responsible gaming features found on terminals in Nova Scotia and Newfoundland and Labrador.

Working in conjunction with the responsible gaming features, responsible gaming messages are placed on our VLTs, in our communications, and in point-of-sale materials. We continue to search for ways to support responsible play of our products and to forge relationships with other interested stakeholders in Atlantic Canada and around the world.

Getting Involved in Our Communities

As fellow Atlantic Canadians, we appreciate the ease, comfort and friendliness of the region's lifestyle: its warm, inviting feeling; the strong sense of family; and dependable, community values. Being part of community events is one way ALC can thank Atlantic Canadians for their support and, at the same time, contribute to the quality of life.

ALC's involvement at the local, provincial and regional level has been ongoing since 1976. Every year, we sponsor and support an extensive and diverse range of cultural, sporting, charitable, youth, family and community events in Atlantic Canada.

For instance, ALC championed the cause for literacy by supporting the Peter Gzowski Invitational (PGI) Golf Tournament that raised more than $75,000 for literacy in New Brunswick. The PGI event was the most successful yet in New Brunswick and the third largest in the country. ALC will be involved again in 2003 when ALC President Michelle Carinci chairs the event. ALC's summer festival program lends support to community events throughout the Atlantic provinces. From Yarmouth to Gander, from Miramichi to Charlottetown, ALC sponsors festivals that celebrate the Atlantic Canadian lifestyle.

While sponsorship of events and programs is a long-standing corporate tradition, ALC's employees also make substantial contributions. Weekly raffles and sales, casual-day activities, and a Christmas toy drive have helped many organizations. Outside of work, ALC employees are volunteering with Guide and Scout troops, serving on planning committees, coaching youth sports or heading up community groups. They are making a difference by giving their time and talent.

The smiles say it all. Several children express their thanks to ALC for helping to raise $12,000 for the Newfoundland and Labrador Down Syndrome Society.

ALC is proud of its employees whose personal commitments are fostering a thriving and varied Atlantic Canadian lifestyle.

This enthusiasm for "all things Atlantic Canadian" is true to ALC's values. Every day we strive for integrity, creativity, excellence, responsibility and accountability in our relationships with others, and ALC's involvement in the community is a natural extension of these values.

New Brunswick

As a figure skating coach, ALC employee Julie Wells asks her skaters to set goals and work toward them. That credo (and a lot of hard work!) earned Rebecca Nicholson a gold medal at the 2003 Bathurst-Campbellton Canada Winter Games. Rebecca was the first female Special Olympic figure skating athlete to represent New Brunswick at the Games. "Rebecca has overcome many things to get to this point," says Julie. "I believe she's proof that if you set a goal, are positive and work hard, anything is possible. Our goal was to go for the Gold, and we did it!"

Rebecca represented New Brunswick as part of Team Atlantic – the contingent of athletes from Atlantic Canada who competed in the 2003 Games. Rebecca's trip to the Canada Games was made possible, in part, by ALC's support of the Games. ALC has been a supporter of the Canada Games since 1977.

Prince Edward Island

The fireworks were spectacular, and the food delicious, but it was the sense of community spirit and Canadian pride that made Charlottetown's Festival of Lights shine with success. This annual four-day event invited one and all to come and celebrate Canada's birthday. The Festival, held on the Charlottetown waterfront, featured concerts for all musical tastes, international buskers and plenty of family fun and entertainment, including ALC's Lucky Strike game. People tried their luck to win a prize with all proceeds from the booth going to support the Children's Wish Foundation. The Festival is one of several community-based events that ALC supports annually.

Newfoundland & Labrador

Bowring Park in St. John's had a little more wildlife than usual last July! The young and young-at-heart brought their teddy bears along to the Annual Teddy Bear Bash where staff from the Janeway Children's Hospital hosted a family fun day focusing on health and safety. While it wasn't a "Teddy Bear Picnic," food, entertainment and many activities made for a day of fun. Furry friends and everyone else were invited to play at ALC's Lucky Strike pitching booth for a chance to win a prize and support the Janeway Children's Hospital Foundation.

Nova Scotia

Visitors to the East Coast Music Awards (ECMA) Roots Room probably didn't give the Cottars a second glance as they stepped to the stage to perform in Halifax. After all, the Cape Breton foursome, who range in age from 12 to 15, look more like average teenagers than commanding performers of Celtic music. But once they started to play, they got the crowd's attention! Nominated for Group of the Year at the 2003 ECMAs, the Cottars found themselves in the same category as Great Big Sea. ALC was proud to sponsor the Roots Room, a place where Atlantic Canada's best performers could showcase their talent... and turn a few heads. Where are the Cottars now? ALC thinks they are heading for more success!

Celebrating the Winning Spirit

Everyone feels a certain excitement when it comes to winning. The winning experience varies from free tickets to larger jackpots, but, ultimately, our goal is to provide players with fun, entertainment and excitement – win or lose.

From the casual *Scratch'n Win* player to a regular purchaser of lottery tickets, ALC has brought the winning experience to Atlantic Canadians, awarding more than $3.8 billion to our players over the past 26 years. This year, we've awarded $327 million in winnings at an average of $895,000 in prizes every day.

ALC products offer players an amusing way to spend a few dollars, as part of their overall entertainment budget. A wide range of options is available. Do you like sports-betting games? *Bingo* maybe? Or perhaps you buy draw tickets in a company pool. We all have our favourites!

ALC continues to create products that meet a wide range of player demands. This past year saw ALC introduce the sports-betting product *OVER/UNDER*. As well, a new jackpot game, *ATLANTIC 6/49*, was created especially for Atlantic Canadians while across Canada, there was a buzz of excitement around the record *Lotto Super 7* jackpot of $34 million. Traditional *Scratch'n Win* and *Breakopen* games continue to offer players fun in a variety of themes and choices from single tickets to *Super Pack* combinations.

Whether it is *Crossword* you enjoy or friendly wagering on game scores, ALC's got it.

A new car, a college education and a mortgage-free home. These are just a few examples of how ALC's winners used their windfall. Most winners tell us that their win is not life-changing, but instead life-enhancing. Smaller wins can be just as rewarding. Treat your friends to lunch, buy that outfit you've been eyeing, or surprise someone with flowers – share the fun of playing the lottery!

Prince Edward Island

Cathy Jackson is a single mother, a seasonal worker, and a prize winner, thanks to a $100,000-winning *TAG* ticket. The P.E.I. resident used her winnings to purchase new appliances and a new home computer. Cathy will also use some of the money to help take care of her daughter's education. Her five-year-old daughter, Brittany, couldn't be happier. Thanks to mom's win, she's resting easy on new bunk beds!

Newfoundland & Labrador

They work together. They play together. Now these 14 pharmacy workers in Grand Falls-Windsor are celebrating together. The group has been buying tickets for 10 years and won $133,418 on *Lotto 6/49*. "We used to buy only when the jackpot was big, but recently we decided to make it a weekly event," said winner Jennifer Bradbury. Each member received $9,529. Plans for enjoying the windfall have already included traveling, investing and paying some bills.

Nova Scotia

It took a trip to the local lotto booth for Diane Asprey to truly understand what the words "Set for Life" on her *Scratch'n Win* ticket meant. What she thought was a free ticket actually was the *Set for Life* top prize of $1,000 a week for 25 years! Diane chose to take a lump sum payment of $675,000 and with that, she bought both her son and daughter (pictured right) new vehicles to park in the driveways of their new homes – also courtesy of mom! She didn't forget her husband... he got a vehicle as well. The rest, she says, will go to the grandchildren.

New Brunswick

Call it beginner's luck! Steve and Kim Kenney were *ATLANTIC 6/49*'s first millionaire winners, taking the top prize the first time they played the game! And while they have a million ideas on how they might spend their money, they don't plan to change the way they live. "Steven will continue to work as a software developer and I will, too, for the time being anyway," said Kim.

Table of Contents

Financial Highlights	15
Charting our Progress	16
Management Discussion & Analysis	18
Profit Allocation	20
Lottery Sales by Province	22
Auditors' Report to the Shareholders	23
Management Responsibilities for Financial Reporting	23
Consolidated Balance Sheet	24
Consolidated Statement of Operations	25
Consolidated Statement of Retained Earnings and Allocation of Profit	26
Consolidated Statement of Cash Flows	27
Notes to Consolidated Financial Statements	28

Financial Highlights

(Stated in thousands of dollars)

Fiscal year ended March 31

	2003	2002	2001	2000	1999
Gross ticket sales	$ 597,123	$ 563,204	$ 550,239	$ 525,760	$ 490,693
Prizes on ticket sales	326,684	300,673	297,559	286,110	269,756
Net ticket sales	270,439	262,531	252,680	239,650	220,937
Prizes as % of sales	***55%***	*53%*	*54%*	*54%*	*55%*
Net video lottery receipts	435,900	399,628	375,234	352,581	345,783
Direct costs (commissions, tickets)	158,123	171,352	163,876	152,716	156,608
Gross profit	548,216	490,807	464,038	439,515	410,112
Gross profit % of net sales	***78%***	*74%*	*74%*	*74%*	*72%*
Operating expenses (before capital related costs)	73,113	68,507	61,762	57,618	53,159
Expenses as % of net sales	***10%***	*10%*	*10%*	*10%*	*9%*
Capital related costs *	34,109	17,620	11,465	5,138	5,163
Other expenses and distributions	44,438	40,292	38,560	37,716	36,444
Net profit	$ 396,556	$ 364,388	$ 352,251	$ 339,043	$ 315,346
Net profit as % of net sales	***56%***	*55%*	*56%*	*57%*	*56%*
Profit distribution:					
New Brunswick	$ 110,051	$ 89,726	$ 90,196	$ 86,785	$ 86,879
Newfoundland and Labrador	106,445	101,590	94,765	94,160	89,884
Nova Scotia	163,068	158,002	152,152	145,098	127,441
Prince Edward Island	17,346	15,191	15,118	12,500	11,142
Profit distribution per capita:					
New Brunswick	$ 197	$ 163	$ 164	$ 160	$ 160
Newfoundland and Labrador	271	251	234	232	222
Nova Scotia	235	233	224	214	188
Prince Edward Island	169	153	152	141	128
Number of online terminals	3,115	3,089	3,241	3,243	3,261
Number of multi-purpose retail terminals	594	529	404	-	-
Number of video lottery terminals	9,357	9,460	9,504	9,269	9,523

* *Includes depreciation and tax*

Charting our Progress

ALC has a number of corporate objectives that help provide focus by setting measurable goals in the areas of efficient management of resources, financial growth, broad-based support and organizational alignment. Strong planning and a commitment to these objectives enabled us to achieve our success over the past year. These objectives were created in support of ALC's overall mission: "to provide sustainable financial growth through responsible, regulated adult-gaming entertainment products for the benefit of Atlantic Canadians."

Examples of key strategic objectives included in the corporate scorecard and the related measures of ALC's success are provided below.

Financial Growth

Working to provide sustainable financial growth for the shareholders by marketing regulated and responsible high-quality gaming entertainment products through diverse and effective channels of distribution that serve and meet the demands of ALC's customers.

Objective: *To achieve retailer satisfaction of 90% or greater as part of ALC's effort to build stronger partnerships with retailers.*

Standing: *97% of retailers surveyed indicated that they are mostly or completely satisfied with the service and offerings provided by ALC.*

Fostering retailer partnerships is crucial to ALC's success. It is through our retail partners that we ultimately reach our players. Their efforts, along with a record *Lotto Super 7* jackpot and the popularity of games such as *Set for Life*, made it possible for ALC to achieve financial growth and return this profit to our shareholders.

Effective Management of Resources

To optimize profits through the most efficient and effective management of resources, assets and business relationships.

Objective: *In keeping with our commitment to shareholders, to achieve budgeted net profit of $398 million.*

Standing: *ALC reached $397 million in net profit, which was distributed to our shareholders.*

Profit of $397 million represents the most ALC has ever returned to our shareholders in one year.

Broad-based Support

To be recognized as a responsible, trustworthy and progressive organization and to achieve strong, broad-based support for the mandate.

Objective: *As part of ALC's continued commitment to responsible gaming, to achieve responsible gaming awareness of 51% among ALC retailers.*

Standing: *62% of traditional retailers and 80% of video lottery retailers surveyed showed awareness of ALC's efforts to promote responsible play.*

ALC's mission is to pursue sustainable financial growth through responsible, regulated adult-gaming entertainment products for the benefit of Atlantic Canadians. ALC promotes responsible gaming awareness through the *Know Your Limits* initiative. Pamphlets, posters and age-of-majority signage and policy are part of ALC's responsible gaming education efforts. A newly developed retailer training program has been designed to raise awareness among retailers. At game level, new responsible gaming features appear on all VLTs in the four provinces.

Aligned Organization

To build an organization that values excellence, innovation, integrity, security, accountability and teamwork; and that is aligned and committed to ALC's mission and objectives.

Objective: *To achieve 86% employee awareness and understanding of organizational changes and developmental programs, in order to better align ALC operations with the industry and the market.*

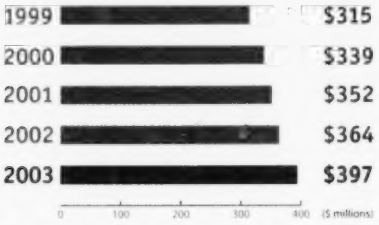
Standing: *During the Corporation's realignment, a survey was issued to gauge understanding of organizational changes and developmental programs. 88% of employees surveyed indicated a high understanding of organizational changes.*

ALC's ability to deliver a lottery program to Atlantic Canadians hinges on the effectiveness and dedication of our employees. Organizational changes in the past year have created a framework that facilitates employee motivation and commitment, resulting in a stronger focus on customer service, and retail and other industry partnerships.

Management Discussion & Analysis

ALC's sales reached over $1 billion this year. From this, traditional lottery players received $327 million in prizes. Over $145 million in commissions went back to more than 5,800 retailers operating in almost every Atlantic Canadian community. ALC was able to return a record-breaking $397 million to our shareholders – our highest profit return to date.

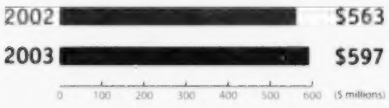
Profit from 1999-2003



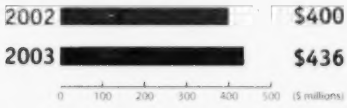
Sales

Sales for the year were $70 million more than last year, achieved by providing fresh, new entertaining products to complement favourites such as *Lotto 6/49*. Increased sales this year were the result of large jackpots for *Lotto Super 7*, which increased excitement among lottery players. As well, new products such as the *OVER/UNDER* sports-betting game and the *Set for Life Scratch'n Win* game were popular with the younger-adult player and a new game, *ATLANTIC 6/49*, was introduced for Atlantic Canadians only. As technology has improved, video lottery products have become more advanced and more entertaining than the product that was first introduced into this market in 1990.

Traditional Lottery Sales for 2002 and 2003



Video Lottery Sales for 2002 and 2003



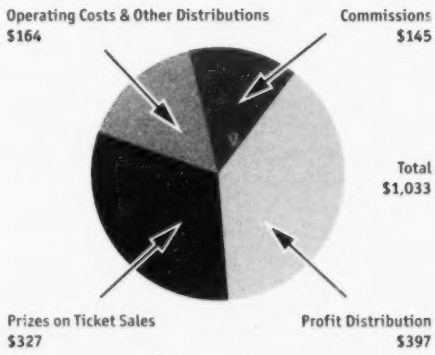
Expenses and Distributions

With increased sales, ALC was able to pay more in prizes to traditional lottery players; $327 million was awarded in prizes during the year, which is $26 million more than last year.

Commissions, including retailer bonuses, were more than $145 million for the year. This is $15 million less than last year. The decrease is a result of the change in the operating model of video lottery programs on April 1, 2002 in New Brunswick and on Jan. 1, 2003 on Prince Edward Island; commissions were no longer paid to coin operators.

Expenses, including ticket and operating costs, depreciation on capital assets, and taxes, were $164 million, an increase of $26 million over last year. This increase is due to costs incurred with the change in operating model for the video lottery programs in New Brunswick and Prince Edward Island, as well as depreciation on capital investments in new technology. Operating expenses in relation to net sales are stable compared to previous years.

Total Expenses and Distributions for 2003 ($ millions)



Total Expenses and Distributions for 2002 ($ millions)

Commissions	$160
Prizes on Ticket Sales	$301
Operating Costs & Other Distributions	$138
Profit Distribution	$364
Total	$963

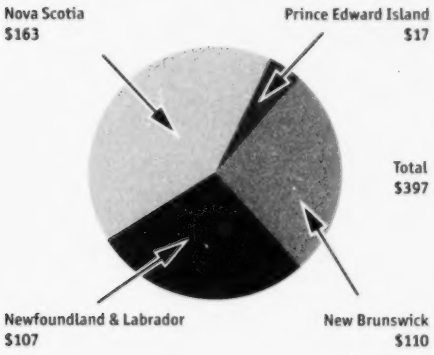
Conclusion

ALC's new games and enhancements, a change in the operating model of the video lottery programs in New Brunswick and Prince Edward Island, and a continuing investment in product improvements and diversity have all contributed to ALC's current position. Changes in the organizational framework and the enhancement of retail partnerships have proven both successful and beneficial, and are reflected in our profits and sales numbers.

A strong commitment to responsible business practices, balanced with the delivery of entertaining products that meet the demands of our player base, has enabled ALC to return $397 million in profit to our four provincial shareholders.

We will continue to change, improve and enhance our products. By understanding customer demands and market trends, and by responding to the direction and needs of our shareholders, we continue to fulfill our mission of providing sustainable financial growth through responsible, regulated adult-gaming entertainment products for the benefit of Atlantic Canadians.

Profit Distribution by Province for 2003 ($ millions)



Profit Distribution by Province for 2002 ($ millions)

Nova Scotia	$158
Prince Edward Island	$15
New Brunswick	$90
Newfoundland & Labrador	$101
Total	$364

Profit Allocation

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003, with comparative figures for 2002

New Brunswick	Total		Traditional		Video Lottery	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Gross ticket sales	$161,968	$149,730	$161,968	$149,730	-	-
Prizes on ticket sales	86,613	77,316	86,613	77,316	-	-
Net ticket sales	75,355	72,414	75,355	72,414	0	0
Net video lottery receipts	118,965	113,333	-	-	118,965	113,333
Total net sales	194,320	185,747	75,355	72,414	118,965	113,333
Less:						
Commissions	36,199	58,382	10,342	9,659	25,857	48,723
Ticket costs	4,506	4,159	4,367	4,159	139	-
Gross profit	153,615	123,206	60,646	58,596	92,969	64,610
Operating expenses	25,994	14,850	13,839	13,440	12,155	1,410
Other distributions	8,307	10,643	3,333	3,246	4,974	7,397
Operating profit	119,314	97,713	43,474	41,910	75,840	55,803
Overhead allocation	8,388	7,987	4,418	6,951	3,970	1,036
Amortization of transition payments	875	-	-	-	875	-
Profit allocation	110,051	89,726	39,056	34,959	70,995	54,767

Newfoundland and Labrador	Total		Traditional		Video Lottery	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Gross ticket sales	$184,720	$176,826	$184,720	$176,826	-	-
Prizes on ticket sales	105,190	99,391	105,190	99,391	-	-
Net ticket sales	79,530	77,435	79,530	77,435	0	0
Net video lottery receipts	119,113	110,200	-	-	119,113	110,200
Total net sales	198,643	187,635	79,530	77,435	119,113	110,200
Less:						
Commissions	43,063	40,666	15,745	15,353	27,318	25,313
Ticket costs	5,667	5,785	5,465	4,948	202	837
Gross profit	149,913	141,184	58,320	57,134	91,593	84,050
Operating expenses	25,878	23,217	14,005	13,952	11,873	9,265
Other distributions	9,436	8,804	4,278	4,231	5,158	4,573
Operating profit	114,599	109,163	40,037	38,951	74,562	70,212
Overhead allocation	8,154	7,573	4,508	4,762	3,646	2,811
Profit allocation	106,445	101,590	35,529	34,189	70,916	67,401

Nova Scotia	Total		Traditional		Video Lottery	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Gross ticket sales	$211,935	$204,123	$211,935	$204,123	-	-
Prizes on ticket sales	113,968	106,637	113,968	106,637	-	-
Net ticket sales	97,967	97,486	97,967	97,486	0	0
Net video lottery receipts	182,104	161,686	-	-	182,104	161,686
Total net sales	280,071	259,172	97,967	97,486	182,104	161,686
Less:						
Commissions	52,896	48,003	13,597	13,220	39,299	34,783
Ticket costs	6,646	5,662	5,765	5,325	881	337
Gross profit	220,529	205,507	78,605	78,941	141,924	126,566
Operating expenses	31,386	24,119	18,331	17,180	13,055	6,939
Other distributions	17,582	15,614	10,307	9,817	7,275	5,797
Operating profit	171,561	165,774	49,967	51,944	121,594	113,830
Overhead allocation	8,493	7,772	4,726	5,192	3,767	2,580
Profit allocation	163,068	158,002	45,241	46,752	117,827	111,250

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003, with comparative figures for 2002

Prince Edward Island

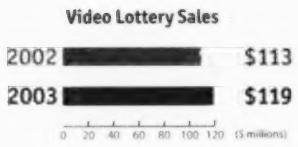
	Total		Traditional		Video Lottery	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Gross ticket sales	$38,500	$32,525	$38,500	$32,525	-	-
Prizes on ticket sales	20,913	17,329	20,913	17,329	-	-
Net ticket sales	17,587	15,196	17,587	15,196	0	0
Net video lottery receipts	15,718	14,409	-	-	15,718	14,409
Total net sales	33,305	29,605	17,587	15,196	15,718	14,409
Less:						
Commissions	7,753	7,758	2,675	2,349	5,078	5,409
Ticket costs	1,393	937	1,015	937	378	
Gross profit	24,159	20,910	13,897	11,910	10,262	9,000
Operating expenses	3,503	2,783	2,803	2,615	700	168
Other distributions	809	717	385	336	424	381
Operating profit	19,847	17,410	10,709	8,959	9,138	8,451
Overhead allocation	2,501	2,219	2,051	2,041	450	178
Profit allocation	17,346	15,191	8,658	6,918	8,688	8,273

Corporate Total

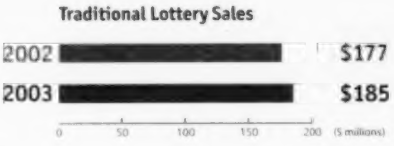
	Total		Traditional		Video Lottery	
	2003	2002	2003	2002	2003	2002
Gross ticket sales	$597,123	$563,204	$597,123	$563,204	-	-
Prizes on ticket sales	326,684	300,673	326,684	300,673	-	-
Net ticket sales	270,439	262,531	270,439	262,531	0	0
Net video lottery receipts	435,900	399,628	-	-	435,900	399,628
Total net sales	706,339	662,159	270,439	262,531	435,900	399,628
Less:						
Commissions	139,911	154,809	42,359	40,581	97,552	114,228
Ticket costs	18,212	16,543	16,612	15,369	1,600	1,174
Gross profit	548,216	490,807	211,468	206,581	336,748	284,226
Operating expenses	86,761	64,969	48,978	47,187	37,783	17,782
Other distributions	36,134	35,778	18,303	17,630	17,831	18,148
Operating profit	425,321	390,060	144,187	141,764	281,134	248,296
Overhead allocation	27,536	25,551	15,703	18,946	11,833	6,605
Amortization of transition payments	875	-	-	-	875	-
Profit allocation	396,910	364,509	128,484	122,818	268,426	241,691

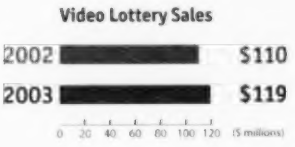
Lottery Sales by Province

New Brunswick

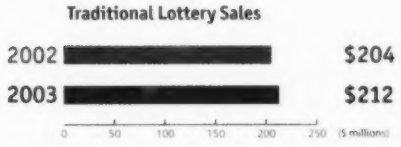


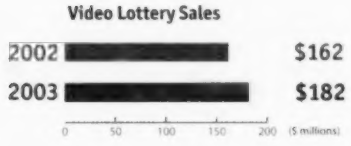
Newfoundland and Labrador



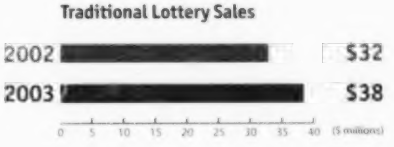


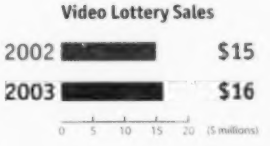
Nova Scotia





Prince Edward Island





Auditors' Report to the Shareholders

We have audited the consolidated balance sheet of Atlantic Lottery Corporation Inc. as at March 31, 2003 and the consolidated statements of operations, retained earnings and allocation of profit and cash flows for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Corporation's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit.

We conducted our audit in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Corporation as at March 31, 2003 and the results of its operations and its cash flows for the year then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.

KPMG LLP

Chartered Accountants

Moncton, Canada
May 7, 2003

Management Responsibilities for Financial Reporting

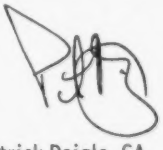
The consolidated financial statements presented in this Annual Report are the responsibility of the Management of the Atlantic Lottery Corporation Inc. They have been approved by its Board of Directors.

Management prepared the consolidated financial statements in accordance with Canadian generally accepted accounting principles. The financial information contained in the Annual Report is consistent with the data presented in the consolidated financial statements.

The Atlantic Lottery Corporation Inc. maintains books of account, systems of information, systems of financial and management control, as well as a comprehensive internal audit program which provide reasonable assurance that accurate financial information is available, that assets are protected and that resources are managed efficiently.

The Board of Directors oversees internal audit activities through its audit committee. The committee reviews matters related to accounting, auditing, internal control systems, and the consolidated financial statements and annual report of the independent external auditors.

Michelle J. Carinci
President & CEO



Patrick Daigle, CA
Vice President, Finance & Corporate Services

Consolidated Balance Sheet

(Stated in thousands of dollars)

March 31, 2003, with comparative figures for 2002

	2003	2002
Assets		
Cash (note 2)	**$ 15,448**	$ 25,002
Accounts receivable	**22,294**	16,986
Prepaid expenses and deposits	**8,117**	7,364
Deferred charges (note 3)	**5,530**	–
Capital assets (note 4)	**138,807**	85,854
	$ 190,196	$ 135,206
Liabilities		
Line of credit (note 5)	**$ 46,429**	$ 32,709
Accounts payable and accrued liabilities	**14,076**	27,537
Deferred revenue	**2,266**	1,665
Liabilities for unclaimed prizes (note 6)	**16,643**	23,831
Payable to the shareholders (note 7)	**2,933**	4,366
Long-term debt (note 8)	**107,804**	44,699
	190,151	134,807
Shareholders' Equity		
Share capital (note 9)	**–**	–
Retained earnings	**45**	399
	45	399
Commitments and contingencies (note 14)		
	$ 190,196	$ 135,206

See accompanying notes to consolidated financial statements.

On behalf of the Board:

Director

Director

Consolidated Statement of Operations

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003, with comparative figures for 2002

	2003	2002
Gross ticket sales	**$597,123**	$ 563,204
Prizes on ticket sales	**326,684**	300,673
	270,439	262,531
Net video lottery receipts	**435,900**	399,628
Net revenue	**706,339**	662,159
Direct expenses:		
Commissions (wholesale and retail)	**139,911**	154,809
Ticket cost	**18,212**	16,543
	158,123	171,352
Gross profit	**548,216**	490,807
Expenses:		
Operating	**77,102**	70,315
Depreciation and amortization	**30,120**	15,812
Interest and other (income)	**3,124**	(1,000)
	110,346	85,127
Profit before undernoted items	**437,870**	405,680
Less:		
Payments to the Government of Canada (note 10)	**3,906**	3,808
Goods and Services Tax (note 11)	**893**	797
Harmonized Sales Tax (note 11)	**31,355**	31,841
Retailer bonuses (note 12)	**5,160**	4,846
	41,314	41,292
Net profit	**$396,556**	$ 364,388

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Consolidated Statement of Retained Earnings and Allocation of Profit

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003, with comparative figures for 2002

	2003	2002
Retained earnings, beginning of year	$ 399	$ 520
Net profit	396,556	364,388
Profit available for distribution to shareholders	396,955	364,908
Distribution of profit:		
Lotteries Commission of New Brunswick	110,051	89,726
Province of Newfoundland and Labrador	106,445	101,590
Nova Scotia Gaming Corporation (note 13)	163,068	158,002
Prince Edward Island Lotteries Commission	17,346	15,191
	396,910	364,509
Retained earnings, end of year	$ 45	$ 399

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Consolidated Statement of Cash Flows

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003, with comparative figures for 2002

	2003	2002
Cash provided by (used in):		
Operating activities:		
Net profit	**$396,556**	$364,388
Items not involving cash:		
Depreciation and amortization	**30,120**	15,812
Loss (gain) on disposal of capital assets	**5**	(44)
Net changes in non-liquid short-term assets and liabilities	**(27,542)**	3,333
	399,139	383,489
Financing activities:		
Increase (decrease) in line of credit	**13,720**	(22,328)
Proceeds on long-term debt	**83,000**	52,000
Repayment of long-term debt	**(19,895)**	(7,301)
	76,825	22,371
Investing activities:		
Purchase of capital assets	**(82,664)**	(48,469)
Proceeds on disposal of capital assets	**551**	397
Expenditures on deferred charges	**(6,495)**	–
	(88,608)	(48,072)
Distribution to the shareholders	**(396,910)**	(364,509)
Decrease in cash	**(9,554)**	(6,721)
Cash, beginning of year	**25,002**	31,723
Cash, end of year	**$ 15,448**	$ 25,002

See accompanying notes to consolidated financial statements.

Notes to Consolidated Financial Statements

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003

The Atlantic Lottery Corporation Inc. was incorporated under the Canada Business Corporations Act on September 3, 1976. The Corporation's shareholders are Lotteries Commission of New Brunswick, Province of Newfoundland and Labrador, Nova Scotia Gaming Corporation, and Prince Edward Island Lotteries Commission.

The Corporation is responsible to develop, organize, undertake, conduct and manage lotteries in the provinces of New Brunswick, Newfoundland and Labrador and Prince Edward Island. The Corporation operates lotteries in Nova Scotia as an agent, appointed by the Nova Scotia Gaming Corporation. The Corporation is also the Regional Marketing Organization for *Lotto Super 7* and *Lotto 6/49* national lottery games, which are joint undertakings by the Provinces of Canada acting through the Interprovincial Lottery Corporation, a company whose shares are held by Her Majesty the Queen in right of the Provinces.

1. Significant accounting policies:

(a) Basis of presentation:
The consolidated financial statements include the accounts of the Corporation and the Corporation's 100% owned subsidiary, Atlantic Gaming Equipment Limited.

(b) Deferred charges:
The deferred charges relate to payments made to site holders in Nova Scotia to remove video lottery terminals from low-performing sites and payments made in New Brunswick to facilitate the assumption of the operation of video lottery terminals. These costs are being amortized on a straight-line basis over five years.

(c) Capital assets:
The Corporation capitalizes any major purchase which has a useful life beyond the current year. Assets are recorded at their original cost and are depreciated on a straight-line basis according to their estimated useful life using the following annual rates:

Asset	Rate
Building	5% and 20%
Automotive	33.3%
Furniture and equipment	10% and 20%
Online gaming terminals	20%
Video lottery terminals	20%
Computer equipment	20% and 33.3%
Leasehold improvements	Remaining lease term

Lease term includes the original lease term and one renewal period.

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003

1. Significant accounting policies (continued):

(d) Revenues and expenses:
The recognition of lottery sales revenue and the corresponding direct expenses for all draw games is at the date of the draw. Receipts for lottery tickets sold before March 31 for draws held subsequent to that date are recorded as deferred revenue. The related costs of ticket printing and retailer commissions are recorded as prepaid expenses.

For all other lotteries, the recognition of lottery sales revenue and the corresponding direct expenses is at the time of sale.

(e) Prizes paid:
In addition to cash prizes, the Corporation also awards free tickets. The value ascribed to these prizes is equal to the sale price and is recorded in sales as income and in prizes as an expense.

(f) Unclaimed prizes:
All unclaimed prizes from regional lottery games are retained in a prize fund for one year from the announced beginning date of the draw. Unclaimed prizes remaining after the one year claiming period are transferred to a special prize fund to be used for prizes in subsequent draws. Prizes of the national lottery games are funded directly by the Interprovincial Lottery Corporation with the exception of prizes for certain free tickets, which are paid out of general funds as incurred.

(g) Distribution of profit:
The profit of the Corporation is distributed to each of the four Atlantic Provinces or their lottery agencies. The distribution to each province consists of the calculated profit in each province as determined by the Amended and Restated Unanimous Shareholders' Agreement.

(h) Net video lottery receipts:
Video lottery receipts are recorded net of credits paid out.

(i) Employee future benefits:
The Corporation accrues its obligations for employee retirement benefit plans and related costs. The cost of retirement benefits earned by employees is actuarially determined using the projected benefit method prorated on service. The Corporation has adopted the accounting policy of accruing benefits and applying the standard prospectively. As a result, the obligation at April 1, 2000 is being amortized over the average remaining service period of active employees expected to receive benefits. At March 31, 2003, the unamortized amount is $1,681.

Defined contribution plan accounting is applied to a multi-employer defined benefit pension plan for which the Corporation has insufficient information to apply defined benefit plan accounting. As at December 31, 2002, the date of the pension plan's last financial statements, the plan was in a surplus position.

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003

1. Significant accounting policies (continued):

(j) Use of estimates:

The preparation of financial statements in conformity with generally accepted accounting principles requires management to make estimates and assumptions that affect the reported amounts of assets and liabilities and disclosure of contingent assets and liabilities at the date of the financial statements and the reported amounts of revenues and expenses during the reporting period. Due to the inherent uncertainty involved with making such estimates, actual results reported in future years could differ from those estimates.

2. Cash:

Cash is represented by deposits on account, less outstanding cheques.

	2003	2002
Deposits on account	$ 20,962	$ 28,833
Less outstanding cheques	5,514	3,831
Cash, end of year	$ 15,448	$ 25,002

Deposits on account in the amount of $16,643 (2002 - $23,831) are held for the payment of prizes.

3. Deferred charges:

	2003	2002
Nova Scotia settlements	$ 665	$ -
New Brunswick settlements	5,830	-
	6,495	-
Accumulated amortization	965	-
	$ 5,530	$ -

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003

4. Capital assets:

	Cost	Accumulated depreciation	**2003 Net book value**	2002 Net book value
Land	$ 100	$ –	**$ 100**	$ 100
Building	3,424	2,451	**973**	1,035
Automotive	3,551	1,273	**2,278**	1,882
Furniture and equipment	4,192	2,597	**1,595**	1,146
Online gaming terminals	30,124	14,835	**15,289**	21,246
Video lottery terminals	123,773	29,606	**94,167**	45,995
Computer equipment	34,418	12,529	**21,889**	11,681
Leasehold improvements	4,307	1,791	**2,516**	2,769
	$ 203,889	$ 65,082	**$138,807**	$ 85,854

Depreciation and amortization expense includes depreciation of $29,155 (2002 - $15,812).

5. Line of credit:

The Corporation has available a $70,000 line of credit, which bears interest at prime less 1% on borrowings equal to funds on deposit and prime for amounts borrowed in excess of funds on deposit. The line of credit is secured by a general security agreement over all assets of the Corporation.

6. Liabilities for unclaimed prizes:

	2003	2002
Unclaimed prizes:		
Current prizes	**$ 13,625**	$ 13,616
Special prize fund	**3,018**	10,215
	$ 16,643	$ 23,831

Special prize fund	**2003**	2002
Balance, beginning of year	**$ 10,215**	$ 19,544
Unclaimed prizes expired during year	**5,529**	4,723
Provision for *KENO Atlantic*	**314**	(224)
Prize payouts	**(13,040)**	(13,828)
Balance, end of year	**$ 3,018**	$ 10,215

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003

7. Payable to the shareholders:

	2003	2002
Lotteries Commission of New Brunswick	$ 1,420	$ 566
Province of Newfoundland and Labrador	1,046	932
Nova Scotia Gaming Corporation	30	2,701
Prince Edward Island Lotteries Commission	437	167
	$ 2,933	$ 4,366

8. Long-term debt:

	2003	2002
Bank term loans, with various repayment terms and interest rates from 4.56% to 5.64%, maturing at various dates through November 2007, secured by a general security agreement over present and future assets held by the Corporation and its subsidiary, Atlantic Gaming Equipment Limited, an unlimited and unconditional guarantee from Atlantic Gaming Equipment Limited and an indenture of subordination from the Nova Scotia Gaming Corporation up to the value of the assets utilized directly for the benefit of the Province of Nova Scotia	$ 107,804	$ 44,699

The aggregate maturities of long-term debt for each of the five years subsequent to March 31, 2003 are approximately as follows: 2004 - $26,649; 2005 - $26,649; 2006 - $26,649; 2007 - $19,742; and 2008 - $8,115.

9. Share capital:

Authorized and issued on incorporation is one common share to each of the provinces or their agencies for cash consideration of one hundred dollars per share.

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003

10. Payments to the Government of Canada:

Under Federal/Provincial agreements, the Government of Canada agreed to withdraw from the sale of lottery tickets and to refrain from re-entering the field of gaming and betting. In consideration all provinces and territories are paying $24,000 annually, in 1979 dollars, adjusted by the consumer price index each year. The amount for the current year was $58,384 for all provinces and territories.

The Corporation, as the Regional Marketing Organization of the Interprovincial Lottery Corporation, remits its member provinces' share of the above payments to the Interprovincial Lottery Corporation. The payment is included in the Statement of Operations and Allocation of Profit as a deduction from profit and was allocated to the provinces as follows:

	2003	2002
Lotteries Commission of New Brunswick	$ 1,268	$ 1,236
Province of Newfoundland and Labrador	812	804
Nova Scotia Gaming Corporation	1,607	1,556
Prince Edward Island Lotteries Commission	219	212
	$ 3,906	$ 3,808

11. Goods and Services Tax (GST) and Harmonized Sales Tax (HST):

In lieu of the collection of GST/HST on lottery ticket sales to the consumer, the Corporation pays the taxes based on specific formulas and absorbs the cost. In addition to the GST/HST paid by the Corporation, GST/HST paid on goods and services purchased is not recoverable and is recorded with the cost to which it relates. GST is paid in Prince Edward Island, and HST is paid in New Brunswick, Newfoundland and Labrador, and Nova Scotia.

During the year, the Corporation filed reassessments with Canada Customs and Revenue Agency (CCRA) relating to over remittances of GST/ HST, of which $585 has been reassessed by CCRA and has been recognized as a reduction of GST/HST in the current period. Management has filed additional claims which are being reviewed by CCRA on an ongoing basis and will be recorded as they are reassessed.

12. Retailer bonuses:

The Corporation pays a special 3% bonus to Nova Scotia retailers on their first $400 of gross annual sales for all products except *Video Lotto* and *Breakopen* games.

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003

13. Nova Scotia Gaming Corporation:

The Corporation has entered into an agency agreement (the "Agreement"), in principle, with the Nova Scotia Gaming Corporation (NSGC) whereby NSGC has appointed ALC to operate ticket lotteries and video lotteries in Nova Scotia as an agent of NSGC on the terms and conditions as set out in the Agreement.

Under the Agreement, no material change relating to the conduct and management of lotteries in Nova Scotia may be made by ALC without the prior approval of NSGC. The Agreement provides that all assets acquired by ALC exclusively for the operation of lotteries in Nova Scotia are held by ALC in trust for and on behalf of NSGC and all liabilities incurred to acquire those assets are also the liabilities of NSGC.

As per the terms of the Agreement, attributable costs and overhead costs incurred by ALC as agent for NSGC are deducted from the revenue generated by ALC in operating the Nova Scotia lotteries. The balance remaining is distributed to the NSGC.

Although the Agreement has not been signed, Management does not believe any changes to the financial statements as a result of the signed Agreement will be significant. ALC and NSGC are operating under the terms of this Agreement.

14. Commitments and contingencies:

The Corporation is committed to payments for the lease of premises occupied by its head office, as well as operations in Nova Scotia and Newfoundland and Labrador. The minimum future annual lease payments over the next five years are as follows: 2004 - $2,392; 2005 - $2,020; 2006 - $2,000; 2007 - $295; and 2008 - $45.

During the 1999 fiscal year, the Corporation withdrew *Breakopen* product from the retail market as a result of a deficiency in the tickets. A claim has been prepared in which management considers that there are strong arguments supporting the Corporation's position to recover business losses. These financial statements do not include any potential recovery, as the amount of the final recovery is not determinable at this time.

15. Fair value of financial assets and financial liabilities:

The fair value of the Corporation's cash, accounts receivable, accounts payable and accrued liabilities, deferred revenue, liabilities for current unclaimed prizes and payable to the shareholders approximates their carrying amounts.

It is not practicable to estimate the fair value of the liabilities for special unclaimed prizes as it is not known when such funds will be paid.

The fair value of the Corporation's long-term debt at March 31, 2003 was $94,677 compared to a carrying value of $107,804. Fair value has been calculated using the future cash flows (principal and interest) of the actual outstanding debt instruments, discounted at current market rates available to the Corporation for the same or similar instruments (5% for the bank term loans).

(Stated in thousands of dollars)

Year ended March 31, 2003

16. Supplemental cash flow information:

	2003	2002
Cash paid during the year for interest	$ 5,592	$ 3,052
Cash received during the year for interest	411	971

17. Comparative figures:

Certain comparative figures have been reclassified to conform with the financial statement presentation adopted in the current year.

Trademark Information

Scratch'n Win is a registered official mark of ALC.

Bingo is a registered official mark of Western Canada Lottery Corporation used under license.

Lotto Super 7 is a registered trademark of Interprovincial Lottery Corporation used under license.

Cross Word is an official mark of ALC.

TAG is a registered trademark of ALC.

Lotto 6/49 is a registered trademark of Loto-Québec used under license.

Video Lotto is a registered trademark of Loto-Québec used under license.

KENO Atlantic is an official mark of ALC.

Contact Information

Atlantic Lottery Corporation
922 Main Street
P.O. Box 5500
Moncton, N.B. E1C 8W6
Telephone: (506) 867-5800
Toll Free: 1(800) 561-3942
Fax: (506) 867-5439
Internet: www.alc.ca

Printed on Recycled Paper
Printed in Atlantic Canada

Société des loteries de l'Atlantique
rapport annuel
2002-2003

Info express et faits saillants

- Cette année, la Société des loteries de l'Atlantique (SLA) a versé 397 millions de dollars en bénéfices nets à ses quatre actionnaires provinciaux.

- Les détaillants des produits de la SLA ont reçu plus de 145 millions de dollars en commissions et en rémunération. Ils sont épaulés dans leur travail par un vaste programme de marchandisage ainsi que par divers programmes d'encouragement et de récompense.

- Les amateurs des produits de la SLA ont gagné 327 millions de dollars en lots au cours de la dernière année.

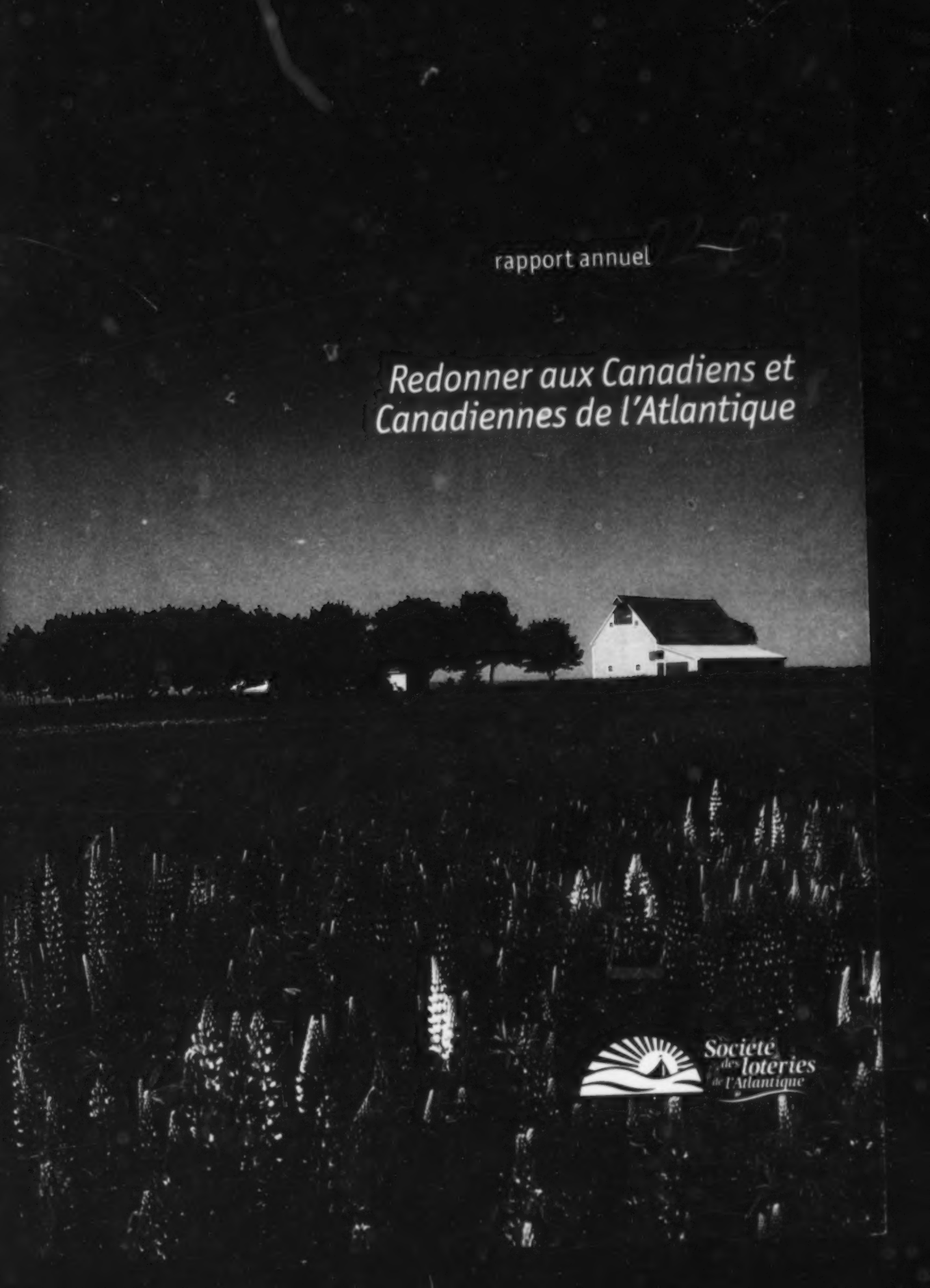
- La SLA est fière de commanditer des activités communautaires, tant modestes que grandioses, partout au Canada atlantique. Soucieuse de redonner à la collectivité, elle a consacré plus de 1,4 million de dollars à la commandite d'activités qui mettent en valeur l'esprit des Canadiens et Canadiennes de l'Atlantique.

Toutes mes félicitations!
La présidente-directrice générale,

Michelle J. Carmci

rapport annuel

Redonner aux Canadiens et Canadiennes de l'Atlantique



Société des loteries de l'Atlantique

Direction

La Société des loteries de l'Atlantique (SLA) est dirigée par un conseil d'administration qui a pour mandat de déterminer l'orientation stratégique de l'entreprise, d'élaborer sa politique et de surveiller ses activités. À l'occasion de ses réunions ordinaires, le conseil approuve le plan d'action annuel ainsi que les budgets d'exploitation et des investissements, et il coordonne leur mise en œuvre. En outre, le conseil surveille les systèmes financiers et de contrôle interne de l'entreprise en collaboration avec un comité de vérification.

Stirling « Ginger » Breedon | Philip Wall | John E. Mallory | Gary Norris

C. Sean O'Connor | Ernest L. MacKinnon | Stephen Mont | Michael L. O'Brien

Président

STIRLING « GINGER » BREEDON
Président-directeur général
Island Regulatory & Appeals Commission
C.P. 577
134, rue Kent, 5e étage
Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7L1
Téléphone : (902) 892-3501

Vice-président

C. SEAN O'CONNOR
Vice-président du développement commercial
Municipal Group of Companies
C.P. 48100
315, promenade Rocky Lake
Bedford (N.-É.) B4A 3Z2
Téléphone : (902) 832-4141

Secrétaire

PHILIP WALL
Sous-ministre
Ministère des Finances
Gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador
C.P. 8700
Édifice de la Confédération
Rez-de-chaussée, édifice de l'est
St. John's (T.-N.-L.) A1B 4J6
Téléphone : (709) 729-2946

ERNEST L. MACKINNON
Président-directeur général
Société de gestion des placements du N.-B.
440, rue King, Tour York, bureau 581
Fredericton (N.-B.) E3B 5H8
Téléphone : (506) 457-6989

JOHN E. MALLORY
Sous-ministre
Ministère des Finances
C.P. 6000
Édifice du Centenaire, bureau 371
670, rue King
Fredericton (N.-B.) E3B 5H1
Téléphone : (506) 453-2534

STEPHEN MONT
Associé
Weldon McInnis
118, rue Ochterloney
Dartmouth (N.-É.) B2Y 1C7
Téléphone : (902) 469-2421

GARY NORRIS
Sous-ministre
Ministère du Tourisme, de la Culture et du Loisir
Gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador
C.P. 8700
Édifice de la Confédération
2e étage, édifice de l'ouest
St. John's (T.-N.-L.) A1B 4J6
Téléphone : (709) 729-3555

MICHAEL L. O'BRIEN, F.C.A.
Trésorier provincial adjoint
Ministère des Finances
C.P. 2000
95, rue Rochford, 2e étage
Charlottetown (Î.-P.-É.) C1A 7N8
Téléphone : (902) 368-4053

Vision

Depuis sa fondation en 1976, la SLA réalise une croissance financière durable pour ses quatre actionnaires des provinces de l'Atlantique grâce à la commercialisation, selon une approche responsable et réglementée, de produits de jeu divertissants.

Les bénéfices nets découlant de la vente de tous les produits de la SLA sont versés aux gouvernements des quatre provinces de l'Atlantique. Venant alimenter le budget respectif de chaque province, ces bénéfices servent à financer des initiatives, des programmes et des services essentiels.

En sa qualité de principale organisation autorisée à concevoir et à commercialiser des produits de jeu divertissants partout au Canada atlantique, la SLA est fière de contribuer au dynamisme, à l'économie et au mode de vie du Canada atlantique.

Haute direction

Assis (de g. à d.) : Hardy McGill, directeur, Sécurité et conformité; Anne Cochrane, vice-présidente, Communications et marketing de l'entreprise; Michelle Carinci, présidente-directrice générale; Pierre LaPlante, vice-président, Technologies de l'information; Carmen McAffee, vice-président, Secteur des loteries traditionnelles.
Debout (de g. à d.) : Rodger Blakney, directeur, Vérification interne; Patrick Daigle, vice-président, Finances et services généraux; Bert McWade, vice-président, Secteur du jeu social; Diane Allain, vice-présidente, Développement organisationnel; Maurice Richard, directeur, Commerce électronique.

Message de la présidente

Au cours des derniers mois, plusieurs publications réputées ont décrit le Canad atlantique comme endroit idéal où vivre faire des affaires. Il y a longtemps que la Société des loteries de l'Atlantique est dans le secret. En fait, nous bénéficions des avantages d'être Canadiens de l'Atlantique depuis notre fondation en 1976. Parmi ceux-ci, mentionnons une main-d'œuvre compétente et scolarisée un niveau de vie enviable, un sentiment répandu d'appartenance à la collectivit et un mode de vie équilibré.

Aujourd'hui, en sa qualité de principal fournisseur de produits de loterie et de jeu dans cette région, la SLA s'évertue réaliser une croissance financière durable afin de verser des bénéfices à ses quatre actionnaires provinciaux. Presque tous les Canadiens et Canadiennes de l'Atlantique en profitent lorsque les gens choisissent de dépenser une partie de leur budge de divertissement sur les produits de SLA. Au cours des 26 dernières année la SLA a versé plus de 3,9 milliards d dollars dans des programmes, servic et projets essentiels. Cette année seulement, elle a versé à ses actionnaires des bénéfices de l'ordre de 397 millions de dollars. C'est grâ à la direction et à l'appui fournis par le conseil d'administration de la SLA que nou avons pu réaliser cet exploit et je me réjou à l'idée de continuer à cheminer ensemble sur la voie de la réussite.

Dans cette industrie qui est la nôtre, les célébrations font partie du quotidien! Au cours de la dernière année, la SLA a versé 327 millions de dollars en lots aux amateu de loterie. Depuis 1976, plus de 3,8 millia de dollars ont été distribués. Chaque jour, nous attribuons en moyenne 895 000 $ en lots, que ce soit sous forme de billets gratu ou de gros lots importants. Je tiens à remercier les joueurs qui, en étant fidèles aux produits de la SLA, rendent un heureu service à tous les Canadiens et Canadienne de l'Atlantique.

Les retombées économiques de la SLA ne s limitent pas aux plus évidentes. En fait, pl de 5 800 détaillants de loteries traditionnel (billets) et de loteries vidéo ont reçu au-d de 145 millions de dollars en commissions

cette année seulement. Et chaque jour, 500 Canadiens et Canadiennes de l'Atlantique viennent travailler à la SLA dans le but d'apporter leur contribution à la région. Ils ont à cœur les intérêts de nos joueurs tout comme l'intégrité de nos jeux, ils se font un devoir d'améliorer la valeur ludique de nos produits et ils cherchent à faire une différence au Canada atlantique.

Au moment de sa fondation, la SLA offrait un seul jeu. Aujourd'hui, elle propose aux consommateurs une vaste gamme de produits sous diverses formes, notamment la loterie *Gagnez à la Grattouille*, les tirages, les paris sportifs, les *Billets à languettes* et les loteries vidéo. La diversification des produits répond à la demande des joueurs qui sont à la recherche de jeux nouveaux et créatifs.

Il est vrai que nous avons le privilège de servir les Canadiens et les Canadiennes de l'Atlantique, mais nous avons aussi le mandat de le faire de façon responsable. Or, cette responsabilité est inhérente à la structure et aux activités d'exploitation de la SLA. Consciente qu'un faible pourcentage des joueurs peuvent éprouver une certaine difficulté à maîtriser leurs habitudes de jeu, la SLA fait la promotion active du jeu responsable par l'intermédiaire de diverses mesures intégrées aux jeux, de la formation des détaillants, et des communications. Elle continue de se tenir au courant des tendances de l'industrie et de collaborer avec d'autres intervenants afin de mieux comprendre les enjeux et de s'attaquer aux problèmes.

La SLA croit aussi qu'il faut redonner à nos collectivités. Nous sommes conscients qu'il y a des avantages à être Canadiens de l'Atlantique et nous en sommes reconnaissants. C'est pourquoi nous faisons notre part, tant individuellement que collectivement, pour appuyer les activités et les programmes susceptibles d'améliorer et d'enrichir le mode de vie des gens de la région. Notre tradition de soutien remonte à 1977, lorsque la SLA est devenue commanditaire des Jeux du Canada. Au cours de la dernière année seulement, nous avons versé près de 1,4 million de dollars en commandite pour des festivals et des activités musicales, sportives, culturelles et de financement.

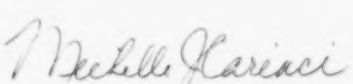
C'est une façon pour la SLA de manifester sa sincère reconnaissance envers ses fidèles clients.

Fait tout aussi important, les employés de la SLA ont contribué à la vie communautaire de toute la région en tant que bénévoles, entraîneurs et même mentors. Les efforts de groupe des employés de la SLA ont certes bénéficié à des dizaines d'œuvres de bienfaisance et d'organisations, mais il ne faut pas oublier les individus qui se consacrent volontairement à des comités, à des groupes sportifs et à d'autres organismes.

Je me sens privilégiée de travailler avec un groupe d'employés si dévoués. De même, nos détaillants et nos fournisseurs sont de précieux atouts pour l'équipe de la SLA et je tiens à les remercier pour leur contribution.

Le Canada atlantique est une région inégalée sur cette planète. Des brises maritimes et des plages de classe mondiale, des paysages ruraux entremêlés de villes florissantes, des voisins sympathiques et un sentiment de fierté collective... voilà ce qui donne au Canada atlantique son cachet unique. La SLA est fière de contribuer au dynamisme de la région et elle continuera à travailler assidûment afin de faire une différence pour les Canadiens et les Canadiennes de l'Atlantique.

La présidente-directrice générale,



Michelle J. Carinci

Une des forces motrices de l'économie régionale depuis plus de 26 ans

Collectivité. Intégrité. Responsabilité. Innovation. Ces principes constituent les pierres angulaires de la réussite de la Société des loteries de l'Atlantique depuis sa fondation en 1976, époque où elle n'offrait qu'un seul jeu. Ce sont elles qui ont orienté et alimenté l'évolution et le mandat de la SLA depuis ses origines, servant de repères pour fournir aux Canadiens et aux Canadiennes de l'Atlantique des produits de loterie et de jeu divertissants et responsables.

En remplissant ce mandat, la SLA a pu redonner de diverses façons aux Canadiens et aux Canadiennes de l'Atlantique. Nous avons permis à des gens de tous les milieux de réaliser leurs rêves en accordant plus de 3,8 milliards de dollars en lots au cours des 26 dernières années. Nous avons aidé plus de 5 800 détaillants de loteries traditionnelles et de loteries vidéo à faire prospérer leurs affaires en leur distribuant 1,5 milliard de dollars en commissions. Nous avons contribué à la vie des Canadiens et des Canadiennes de l'Atlantique en versant annuellement tous les bénéfices enregistrés aux quatre actionnaires provinciaux de la SLA. Depuis 1976, plus de 3,9 milliards de dollars en bénéfices ont servi à financer des programmes, des services et des projets essentiels. Cette année seulement, les quatre provinces se sont partagé des bénéfices de l'ordre de 397 millions de dollars.

Aliant, un des principaux fournisseurs de la SLA, assure les services Internet et les communications téléphoniques et mobiles dont la Société a besoin. En veillant au soutien d'un vaste réseau de transmission de données, Aliant permet à la SLA de communiquer avec les terminaux de loteries de ses détaillants, de suivre l'évolution des ventes et des activités et de diagnostiquer les anomalies. Aliant joue un rôle clé dans la prestation des programmes de loteries offerts par la SLA au Canada atlantique.

Par ailleurs, la SLA contribue indirectement à l'économie de la région en soutenant les nombreuses entreprises qui lui fournissent des biens et services. Cette année, nous en avons acheté pour plus de 105 millions de dollars auprès des fournisseurs du Canada atlantique.

Certaines de ces entreprises n'avaient initialement que la SLA comme client, mais elles ont depuis exporté leur savoir-faire à la grandeur du monde, créant ainsi davantage de possibilités d'emploi pour les gens de la région.

La SLA offre également des possibilités d'emploi et de perfectionnement à plus de 500 résidents du Canada atlantique. Cette année, la présence de la SLA au Canada atlantique représente près de un milliard de dollars pour l'économie de la région.

Le programme de commandite de la SLA renforce l'économie de la région tout en enrichissant la vie des Canadiens et des Canadiennes de l'Atlantique. Au cours de la dernière année, la SLA a donné 1,4 million de dollars en commandite. Sa contribution au sport, à la culture et au mode de vie des gens du Canada atlantique lui apporte une grande satisfaction. Les festivals dynamiques et les activités culturelles et communautaires diversifiées mettent en valeur l'esprit de notre collectivité et la SLA est honorée d'y être associée.

Chaque année, la SLA appuie des activités communautaires et régionales qui mettent en valeur l'esprit des Canadiens et Canadiennes de l'Atlantique, comme l'édition 2003 du championnat de basket-ball féminin de Sports Universitaires de l'Atlantique, tenu à Terre-Neuve-et-Labrador du 28 février au 2 mars 2003.

Le Canada atlantique est incontestablement un excellent endroit où vivre et faire des affaires. La SLA est fière des contributions qu'elle apporte à l'économie de la région et au mode de vie des Canadiens et des Canadiennes de l'Atlantique depuis plus de 26 ans.

« La SLA m'offre un excellent service à la clientèle et elle tient compte de mes suggestions. »

- Détaillant de la SLA, Ed Fletcher, Mini Mart, Moncton (N.-B.)

La création de partenariats au Canada atlantique

La SLA accorde beaucoup d'importance aux liens qu'elle a tissés avec ses détaillants de loteries traditionnelles et vidéo ainsi qu'avec ses fournisseurs. C'est pourquoi elle met tout en œuvre pour que ces relations soient mutuellement avantageuses et enrichissantes.

Par exemple, les programmes de motivation, les commissions, les droits d'encaissement, les primes d'encouragement pour les commis et les primes de vendeur font partie de la structure de rémunération des détaillants de la SLA, structure qui figure parmi les plus favorables au Canada; elle sert à reconnaître et à récompenser le travail acharné des détaillants. En plus de fournir une formation sur ses produits, ses initiatives et ses procédures, la SLA aide les détaillants à accroître leur clientèle en leur offrant des promotions, du matériel publicitaire sur le lieu de vente, de la publicité et des programmes de marchandisage. En plus de faire partie intégrante de l'entreprise, les partenariats liant la SLA à ses détaillants sont parmi les plus flexibles de l'industrie. Depuis le petit dépanneur du coin en milieu rural jusqu'aux grands magasins à succursales multiples, la SLA est en mesure de fournir à toute une gamme d'entreprises la possibilité d'accroître leurs ventes en offrant à leurs clients des produits de loterie. La SLA cherche à établir un vaste réseau de détaillants bien informés et prospères qui garantissent service à la clientèle, accessibilité, commodité et choix pour les joueurs.

Deux heureux gagnants – soit le joueur et le détaillant – célèbrent leur bonne fortune. Les détaillants organisent souvent des fêtes lorsque leurs clients gagnent des sommes importantes à la loterie.

Bon nombre de ces partenariats avec les détaillants ont été établis lors de la fondation de la SLA. Nous continuons à les enrichir et à explorer de nouvelles avenues pour mieux servir nos joueurs, rémunérer nos détaillants et répondre aux besoins de nos quatre actionnaires provinciaux. Un sondage mené auprès des détaillants de la SLA en 2002 révèle d'ailleurs que 97 %

d'entre eux sont plutôt ou entièrement satisfaits du service, des programmes et du soutien fournis par la SLA. Chez nous, l'excellence est un idéal qui régit l'orientation organisationnelle.

Les fournisseurs de la SLA sont eux aussi des acteurs importants. En travaillant avec des fournisseurs respectés, dont plusieurs sont réputés à l'échelle internationale, nous sommes en mesure d'assurer l'intégrité de nos systèmes et de nos processus et de livrer des produits de qualité supérieure. Les partenariats liant la SLA à ses fournisseurs reposent sur l'intégrité et l'équité, caractéristiques qui se manifestent dans tous les domaines, depuis le processus d'approvisionnement jusqu'aux contrats permanents.

La SLA offre un choix d'articles de marchandisage à ses détaillants. Les éléments rouge vif distinctifs font partie d'un nouveau programme lancé récemment.

Ces rapports de collaboration solides donnent lieu à un revenu stable pour les fournisseurs, d'une part, et à un prix optimal, à des ristournes et à des tarifs préférentiels pour la SLA, d'autre part, ce qui permet à cette dernière de maîtriser ses frais généraux.

Ces résultats positifs seraient impossibles sans le soutien, les conseils et la direction de chacun de nos actionnaires des quatre provinces atlantiques qui ont confié à la SLA la responsabilité de fournir des produits de jeu et de loterie bénéficiant aux Canadiens et aux Canadiennes de l'Atlantique.

Tant les grands magasins à succursales multiples que les petits détaillants indépendants vendent les produits de la SLA aux joueurs.

Un accent sur la responsabilité sociale

Il est vrai que la SLA a le privilège de fournir aux Canadiens et aux Canadiennes de l'Atlantique des produits de loterie et de jeu amusants et divertissants, mais elle a aussi un mandat de responsabilité sociale. Elle se fait donc un devoir de trouver le juste milieu entre la génération de revenus et l'amélioration de la qualité de vie de tous les Canadiens et Canadiennes de l'Atlantique, d'une part, et les mesures à prendre pour aider le faible pourcentage de personnes qui éprouvent de la difficulté à maîtriser leurs habitudes de jeu, d'autre part. Une industrie réglementée qui préconise des pratiques de jeu responsable – voilà ce qui reflète les valeurs de responsabilité et d'intégrité de la SLA.

Cette année, la SLA a participé à la Semaine de sensibilisation au jeu responsable de la Nouvelle-Écosse, première activité du genre organisée au Canada. La SLA accorde une grande importance à la sensibilisation au jeu responsable par l'intermédiaire de séminaires, de présentations et d'autres formes de communication.

Davantage un fondement qu'une philosophie, le principe de jeu responsable fait partie intégrante de la SLA. Celle-ci adhère d'ailleurs à des règlements, à des principes et à des procédures de jeu responsable dans tous les aspects de ses affaires. De la recherche et du développement au matériel promotionnel en passant par la formation des détaillants, la SLA tient compte de l'incidence de tous ses produits et services sur les joueurs, ses partenaires et le Canada atlantique en général.

Consciente qu'un faible pourcentage de la population (de 1 % à 5 %) peut éprouver de la difficulté à maîtriser ses habitudes de jeu, la SLA cherche à mieux comprendre les difficultés de ce problème. Nous effectuons des travaux en collaboration avec d'autres intervenants des secteurs de la recherche, du traitement et du jeu, et nous avons commencé à offrir en 2003 un programme de formation destiné à sensibiliser les détaillants de loteries vidéo aux signes avant-coureurs du jeu compulsif et aux mesures à prendre pour intervenir auprès d'un joueur aux prises avec des difficultés.

Au cours de la dernière année, les gouvernements du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard ont transféré à la SLA le contrôle opérationnel du programme des appareils de loterie vidéo (ALV). La SLA exploite maintenant les ALV à la grandeur du Canada atlantique. En acceptant ce mandat, la SLA a profité de l'occasion pour s'assurer que tous les ALV récemment installés dans ces deux provinces sont dotés de fonctions de jeu responsable, fonctions déjà intégrées aux appareils en sols néo-écossais et terre-neuvien.

Pour compléter les fonctions de jeu responsable intégrées aux ALV, la SLA place des messages sur les pratiques de jeu responsable sur ses appareils, dans ses communications et dans le matériel promotionnel affiché chez ses détaillants. Nous cherchons sans cesse des moyens pour favoriser l'utilisation responsable de nos produits et pour tisser des liens avec d'autres intervenants intéressés au Canada atlantique et à la grandeur du monde.

La participation communautaire

Nous sommes nous aussi des Canadiens et des Canadiennes de l'Atlantique et nous apprécions l'aisance, le confort et l'aspect sympathique du mode de vie de la région : son ambiance chaleureuse et accueillante, son solide esprit de famille et ses valeurs communautaires bien ancrées. Participer aux activités communautaires constitue pour la SLA une façon de remercier les Canadiens et les Canadiennes de l'Atlantique de leur appui tout en contribuant à la qualité de vie.

Depuis 1976, la SLA joue un rôle dans la collectivité locale, provinciale et régionale. Chaque année, elle commandite et soutient une gamme aussi vaste que diversifiée d'activités culturelles, sportives, caritatives, familiales, communautaires et liées à la jeunesse partout au Canada atlantique.

Par exemple, la SLA à été championne de l'alphabétisation en appuyant le Tournoi de golf Peter Gzowski (PGI), lequel a permis d'amasser plus de 75 000 $ au profit de cette cause au Nouveau-Brunswick. Le PGI a été le tournoi le mieux réussi de la province à ce jour et le troisième plus important au pays. La SLA y participera de nouveau en 2003 alors que sa présidente, Michelle Carinci, présidera le tournoi. Par l'intermédiaire de son programme de festivals d'été, la SLA appuie des activités communautaires à la grandeur du Canada atlantique. De Yarmouth à Gander, de Charlottetown à Miramichi, la SLA commandite des festivals qui célèbrent le mode de vie du Canada atlantique.

Bien que la commandite d'activités et de programmes au sein des collectivités du Canada atlantique soit une tradition de longue date au niveau de l'entreprise, il ne faut pas oublier que les employés de la SLA apportent eux aussi une contribution importante. Ventes et tirages hebdomadaires, journées décontractées et collectes de jouets de Noël sont des activités qui ont rendu service à de nombreux organismes.

Ça se lit sur leur visage... Plusieurs enfants expriment leur reconnaissance envers la SLA, car elle a aidé à amasser 12 000 $ pour la Newfoundland and Labrador Down Syndrome Society.

À l'extérieur des heures de travail, les employés de la SLA font de l'animation bénévole pour les Guides et les Scouts, ils siègent à divers comités de planification, ils travaillent en tant qu'entraîneurs sportifs auprès des jeunes ou ils dirigent des organismes communautaires. En faisant don de leur temps et de leurs talents, ils font une réelle différence. La SLA est fière de ses employés et employées dont l'engagement personnel favorise un mode de vie florissant et diversifié au Canada atlantique.

Cet enthousiasme pour « tout ce qui représente le Canada atlantique » reflète bien les valeurs de la SLA. Chaque jour, nous misons sur l'intégrité, la créativité, l'excellence, la responsabilité et la responsabilisation dans nos relations avec autrui, et la participation de la SLA à la vie communautaire est un prolongement naturel de ces valeurs.

Nouveau-Brunswick

En tant qu'entraîneuse au patinage artistique, Julie Wells, employée de la SLA, demande à ses patineuses de se fixer des objectifs et de s'efforcer de les atteindre. Ce credo (et beaucoup de travail acharné) ont permis à Rebecca Nicholson de remporter une médaille d'or aux Jeux d'hiver du Canada 2003 de Bathurst-Campbellton. Rebecca a été la première athlète des Olympiques spéciaux à représenter le Nouveau-Brunswick dans la discipline du patinage artistique aux Jeux du Canada. « Rebecca a surmonté de nombreux obstacles pour y arriver, explique Julie Wells. Selon moi, elle est la preuve concrète que tout est possible lorsqu'une personne se fixe des objectifs, adopte une attitude positive et travaille dur. Nous avons visé l'or et nous l'avons eu! »

Rebecca représentait le Nouveau-Brunswick au sein d'Équipe Atlantique, la délégation d'athlètes du Canada atlantique ayant participé aux Jeux de 2003. C'est grâce en partie à l'appui de la SLA, qui commandite cette manifestation sportive depuis 1977, que Rebecca a pu se rendre aux Jeux du Canada.

Île-du-Prince-Édouard

Les feux d'artifice étaient spectaculaires et les mets délicieux, mais c'est grâce au sentiment d'esprit communautaire et de fierté canadienne que le Festival des lumières de Charlottetown a remporté un succès éblouissant. Tous sans exception étaient invités à ce festival annuel de quatre jours organisé en l'honneur de la Fête du Canada. Tenu sur le front de mer de Charlottetown, le festival offrait de la musique pour tous les goûts, des amuseurs de rue et plusieurs activités amusantes et divertissantes pour toute la famille, y compris le jeu Lucky Strike de la SLA. Les gens y ont tenté leur chance et y ont gagné des lots; les profits ont été versés à la Fondation Rêves d'Enfants. Ce festival figure parmi les nombreuses activités communautaires commanditées par la SLA chaque année.

Terre-Neuve-et-Labrador

En juillet dernier, les animaux étaient plus nombreux que d'habitude au parc Bowring, à St. John's! Les jeunes et les moins jeunes ont apporté leur ourson en peluche à la Fête annuelle des nounours (Teddy Bear Bash) où le personnel du Janeway Children's Hospital animait une journée de divertissement familial axée sur la santé et la sécurité. Bien qu'il ne s'agissait pas d'un « pique-nique des oursons », la combinaison nourriture, divertissement et activités a donné lieu à une journée fort amusante. Les nounours et les autres participants ont eu l'occasion de tenter leur chance au kiosque des lancers chanceux Lucky Strike de la SLA pour gagner des lots tout en contribuant à la Janeway Children's Hospital Foundation.

Nouvelle-Écosse

Les personnes qui ont assisté au Coin du folklore lors des East Coast Music Awards (ECMA) n'ont probablement pas prêté attention à The Cottars lorsqu'ils sont entrés en scène pour donner leur spectacle à Halifax. Après tout, ces quatre jeunes du Cap-Breton, dont l'âge varie entre 12 et 15 ans, ressemblent davantage à des adolescents typiques qu'à des virtuoses de la musique celtique. Une fois qu'ils ont commencé à jouer, cependant, toutes les oreilles étaient attentives! Nommés dans la catégorie Groupe de l'année lors des ECMA 2003, The Cottars étaient en lice aux côtés de Great Big Sea. La SLA était fière de commanditer le Coin du folklore, où les meilleurs artistes du Canada atlantique pouvaient afficher leurs talents et se faire remarquer. Où sont The Cottars maintenant, vous vous demandez? Eh bien, la SLA les imagine facilement continuer sur la voie de la réussite!

L'esprit gagnant est à l'honneur

L'idée de gagner ne peut que nous exciter. L'expérience gagnante varie des billets gratuits aux gros lots, mais essentiellement, nous cherchons à offrir aux joueurs une expérience amusante, divertissante et excitante – qu'ils soient gagnants ou non.

Qu'ils achètent occasionnellement un billet de grattouille ou régulièrement des billets de loterie, plusieurs Canadiens et Canadiennes de l'Atlantique ont vécu l'expérience gagnante grâce à la SLA. En fait, nous avons versé plus de 3,8 milliards de dollars à nos joueurs au cours des 26 dernières années. Cette année, nous avons distribué des lots d'une valeur totale de 327 millions de dollars, à raison de 895 000 $ par jour en moyenne.

La panoplie de produits vendus par la SLA offre aux joueurs une façon amusante de dépenser quelques dollars dans le cadre de leur budget global de divertissement. Vous aimez les jeux de paris sportifs? Le bingo peut-être? Ou encore, vous préférez peut-être acheter des billets de loterie avec vos collègues. Peu importe, nous avons tous nos jeux préférés!

La SLA continue de créer des produits susceptibles de répondre à toute la gamme de désirs de ses joueurs. Au cours de la dernière année, elle a lancé le nouveau jeu de paris sportifs *OVER/UNDER*. Elle a également créé un nouveau jeu de loterie, le *6/49 ATLANTIQUE*, spécialement pour les Canadiens et les Canadiennes de l'Atlantique, tandis qu'à la grandeur du Canada, tout le monde parlait du gros lot record de 34 millions de dollars du *Lotto Super 7*. Les loteries traditionnelles, notamment les billets *Gagnez à la Grattouille* et les *Billets à languettes*, divertissent encore les joueurs grâce à une variété de thèmes et de choix, allant du billet simple à un ensemble de billets *Super Pack*.

Que vous aimiez faire des *Crossword* ou miser sur des résultats sportifs, la SLA a de quoi vous plaire.

Une voiture neuve, des études universitaires et une maison non hypothéquée... voilà quelques exemples seulement des rêves réalisés par les gagnants de la SLA. La plupart des gagnants nous disent que leur bonne fortune ne change pas leur vie : elle l'améliore. Et les plus petits gains peuvent être tout aussi enrichissants. Amenez vos amis au restaurant, achetez cet ensemble dont vous avez envie ou offrez un bouquet de fleurs à votre bien-aimé. Bref, partagez le plaisir de jouer à la loterie!

Île-du-Prince-Édouard

Cathy Jackson est mère seule, travailleuse saisonnière et gagnante à la loterie grâce à un billet du *TAG* qui lui a valu 100 000 $. Cette résidente de l'Île-du-Prince-Édouard a utilisé l'argent gagné pour s'acheter de nouveaux appareils électroménagers et un ordinateur personnel. Cathy placera également une partie de l'argent pour assurer l'éducation de sa fille de cinq ans, Brittany. Cette dernière est au comble de la joie, car grâce à la bonne fortune de sa maman, elle dort en toute quiétude dans son nouveau lit superposé!

Terre-Neuve-et-Labrador

Ils travaillent ensemble, ils jouent ensemble et maintenant ces 14 employés d'une pharmacie de Grand Falls-Windsor célèbrent ensemble. Ces collègues achètent des billets en groupe depuis 10 ans et ont récemment remporté 133 418 $ au *Lotto 6/49*. « Nous avions l'habitude d'acheter des billets seulement quand le gros lot était particulièrement gros, mais nous avons récemment décidé d'en faire une activité hebdomadaire », explique Jennifer Bradbury, l'une des gagnantes. Chaque membre du groupe a reçu 9 529 $. Certains ont déjà mis à profit leur bonne fortune en faisant des voyages ou des placements ou en réglant des factures.

Nouvelle-Écosse

Ce n'est qu'après s'être rendue au kiosque de loterie près de chez elle que Diane Asprey a vraiment compris la signification des mots « Set for Life » sur son billet de grattouille. Ce qu'elle pensait être un billet gratuit était en réalité le gros lot de la loterie *Set for Life*, soit 1 000 $ par semaine pendant 25 ans! Diane a choisi le versement unique de 675 000 $ et en a profité pour acheter une voiture neuve à son garçon et une à sa fille (que l'on voit à droite); ils ont pu les stationner dans l'entrée de leur maison neuve également offerte par maman! Et elle n'a pas oublié son mari... à qui elle a aussi offert une voiture neuve. Le reste, dit-elle, ira à ses petits-enfants.

Nouveau-Brunswick

C'est ce qu'on appelle la chance des débutants! Steve et Kim Kenney sont devenus les premiers millionnaires du *6/49 ATLANTIQUE* lorsqu'ils ont remporté le gros lot en jouant à ce jeu la première fois! Et bien qu'ils aient en tête des millions d'idées pour dépenser leur argent, ils ne comptent pas changer leur mode de vie. « Pour le moment, Steven continuera de travailler comme créateur de logiciels et moi aussi, je poursuivrai mon travail », affirme Kim.

Table des matières

Faits financiers saillants	15
Un aperçu des progrès réalisés	16
Analyse par la direction	18
Bénéfice distribué	20
Ventes aux chapitres par province	22
Rapport des vérificateurs aux actionnaires	23
Responsabilité de la direction à l'égard des renseignements financiers	23
Bilan consolidé	24
État consolidé des résultats d'exploitation	25
État consolidé des bénéfices non distribués et de l'affectation des bénéfices	26
État consolidé de l'évolution de la situation financière	27
Notes afférentes aux états financiers consolidés	28

Faits financiers saillants

(en milliers de dollars)

Exercice financier se terminant le 31 mars	2003	2002	2001	2000	1999
Ventes brutes de billets	**597 123 $**	563 204 $	550 239 $	525 760 $	490 693 $
Lots sur les ventes de billets	**326 684**	300 673	297 559	286 110	269 756
Ventes nettes de billets	**270 439**	262 531	252 680	239 650	220 937
Lots en pourcentage des ventes	***55 %***	*53 %*	*54 %*	*54 %*	*55 %*
Recettes nettes de la loterie vidéo	**435 900**	399 628	375 234	352 581	345 783
Coûts directs (commissions, billets)	**158 123**	171 352	163 876	152 716	156 608
Bénéfice brut	**548 216**	490 807	464 038	439 515	410 112
Bénéfice brut en pourcentage des ventes nettes	***78 %***	*74 %*	*74 %*	*74 %*	*72 %*
Frais d'exploitation (avant coûts liés aux immobilisations)	**73 113**	68 507	61 762	57 618	53 159
Frais en pourcentage des ventes	***10 %***	*10 %*	*10 %*	*10 %*	*9 %*
Coûts liés aux immobilisations*	**34 109**	17 620	11 465	5 138	5 163
Autres frais et versements	**44 438**	40 292	38 560	37 716	36 444
Bénéfice net	**396 556 $**	364 388 $	352 251 $	339 043 $	315 346 $
Bénéfice net en pourcentage des ventes nettes	***56 %***	*55 %*	*56 %*	*57 %*	*56 %*
Bénéfice distribué :					
Nouveau-Brunswick	**110 051 $**	89 726 $	90 196 $	86 785 $	86 879 $
Terre-Neuve-et-Labrador	**106 445**	101 590	94 765	94 160	89 884
Nouvelle-Écosse	**163 068**	158 002	152 152	145 098	127 441
Île-du-Prince-Édouard	**17 346**	15 191	15 118	12 500	11 142
Bénéfice distribué par habitant :					
Nouveau-Brunswick	**197 $**	163 $	164 $	160 $	160 $
Terre-Neuve-et-Labrador	**271**	251	234	232	222
Nouvelle-Écosse	**235**	233	224	214	188
Île-du-Prince-Édouard	**169**	153	152	141	128
Nombre de terminaux en ligne	**3 115**	3 089	3 241	3 243	3 261
Nombre de terminaux multifonctionnels	**594**	529	404	-	-
Nombre d'appareils de loterie vidéo	**9 357**	9 460	9 504	9 269	9 523

** Comprend l'amortissement et les taxes*

Un aperçu des progrès réalisés

La SLA s'est fixé plusieurs objectifs d'entreprise qui lui permettent d'orienter ses activités grâce à des repères mesurables dans les domaines de la gestion efficace des ressources, de la croissance financière, de l'obtention d'un soutien généralisé et de l'harmonisation organisationnelle. À l'aide d'une solide planification et d'un engagement envers ces objectifs, nous avons connu le succès au cours de la dernière année. Ces objectifs ont été formulés afin d'appuyer la mission globale de la SLA, à savoir « assurer une croissance économique durable grâce à une approche responsable et réglementée dans le secteur du jeu et ce, au profit des Canadiens et des Canadiennes de l'Atlantique ».

Les paragraphes qui suivent contiennent des exemples d'objectifs stratégiques compris dans la fiche d'évaluation et les autres critères utilisés pour mesurer la réussite de la SLA.

Croissance financière

Nous travaillons à assurer une croissance financière durable pour nos actionnaires en commercialisant de façon réglementée et responsable des produits de qualité supérieure dans le secteur du jeu au moyen de canaux de distribution diversifiés et efficaces qui répondent aux besoins des clients de la SLA.

Objectif : *Obtenir une cote de satisfaction de 90 % ou plus de la part des détaillants dans le cadre du programme destiné à consolider les partenariats avec ces derniers.*

Résultat : *Un total de 97 % des détaillants ayant participé au sondage ont indiqué qu'ils sont plutôt ou entièrement satisfaits des services et produits offerts par la SLA.*

La promotion de partenariats avec les détaillants est cruciale à la réussite de la SLA. C'est par l'entremise de nos détaillants que nous arrivons à joindre nos joueurs. Grâce à leurs efforts, au gros lot record du *Lotto Super 7* et à la popularité des loteries comme *Set for Life*, la SLA a pu réaliser une croissance financière et retourner ces bénéfices à ses actionnaires.

Gestion efficace des ressources

Nous voulons optimiser les bénéfices grâce à la gestion la plus efficace et la plus efficiente possible de nos ressources, de notre actif et de nos relations d'affaires.

Objectif : *Conformément à l'engagement pris auprès de nos actionnaires, réaliser le bénéfice net de 398 millions de dollars prévu au budget.*

Résultat : *La SLA a réalisé 397 millions de dollars en bénéfice net, lequel a été distribué à ses actionnaires.*

Ce bénéfice de 397 millions de dollars représente la plus grosse somme jamais versée par la SLA à ses actionnaires en une année.

Soutien généralisé

Nous cherchons à être reconnus comme organisation responsable, fiable et novatrice ainsi qu'à gagner un solide soutien généralisé à l'endroit de notre mandat.

Objectif : *Conformément à notre engagement permanent relatif au jeu responsable, parvenir à sensibiliser 51 % de nos détaillants à cette cause.*

Résultat : *Un total de 62 % des détaillants de loteries traditionnelles et de 80 % des détaillants de loterie vidéo ayant participé au sondage sont conscients des efforts déployés par la SLA pour promouvoir le jeu responsable.*

La SLA a pour mission d'assurer une croissance économique durable grâce à une approche responsable et réglementée dans le secteur du jeu et ce, au profit des Canadiens et des Canadiennes de l'Atlantique. Ses activités de sensibilisation au jeu responsable s'inscrivent dans l'initiative intitulée *Connaissez vos limites*, laquelle comprend des brochures, des affiches ainsi qu'un programme de signalisation et des politiques sur l'âge de la majorité. La SLA a également conçu un nouveau programme de formation destiné à sensibiliser les détaillants au problème du jeu compulsif. Par ailleurs, les ALV des quatre provinces sont maintenant dotés de nouvelles fonctions de jeu responsable.

Harmonisation organisationnelle

Nous cherchons à créer une organisation qui valorise l'excellence, l'innovation, l'intégrité, la sécurité, la responsabilisation et le travail d'équipe, qui épouse la mission et les objectifs de la SLA et qui se fait un devoir de les atteindre.

Objectif : *Parvenir à faire connaître et comprendre les changements organisationnels de même que les programmes de développement par 86 % des employés afin que les activités d'exploitation de la SLA concordent davantage avec l'industrie et le marché.*

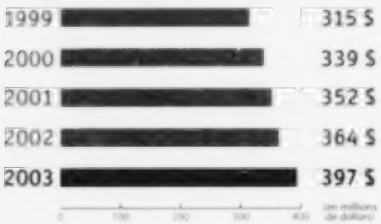
Résultat : *Durant le processus de restructuration de l'entreprise, un sondage a été mené afin d'évaluer à quel point les employés comprenaient les changements organisationnels et les programmes de développement. Un total de 88 % des employés interrogés ont démontré qu'ils comprenaient très bien les changements organisationnels.*

L'aptitude de la SLA à livrer un programme de loterie aux Canadiens et aux Canadiennes de l'Atlantique dépend de l'efficacité et du dévouement de ses employés. Les changements organisationnels apportés au cours de la dernière année ont créé un cadre favorable à la motivation et à l'engagement des employés, ce qui a eu pour effet d'accentuer davantage le service à la clientèle et les partenariats avec les détaillants et les autres intervenants de l'industrie.

Analyse par la direction

Cette année, le chiffre des ventes de la SLA a atteint plus de un milliard de dollars. De cette somme, les amateurs de loteries traditionnelles ont reçu 327 millions de dollars en lots. Plus de 145 millions de dollars en commissions ont été versés à plus de 5 800 détaillants œuvrant dans presque toutes les collectivités du Canada atlantique. La SLA a été en mesure de remettre à ses actionnaires la somme record de 397 millions de dollars – le plus important bénéfice net de son histoire.

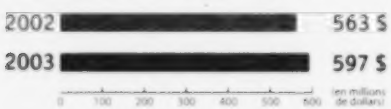
Bénéfices de 1999 à 2003



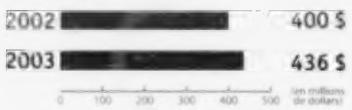
Ventes

Le chiffre des ventes de cette année dépasse de 70 millions de dollars celui de l'an dernier. Cette augmentation s'explique par la mise en marché de nouveaux produits novateurs et divertissants venus compléter les favoris comme le *Lotto 6/49*. L'accroissement des ventes cette année est également attribuable aux gros lots élevés du *Lotto Super 7* qui ont stimulé l'engouement des amateurs de loterie. De plus, les nouveaux produits, comme le jeu de paris sportifs *OVER/UNDER* et le billet de grattouille *Set for Life*, ont été très bien reçus par les jeunes adultes, tandis que le *6/49 ATLANTIQUE* a été lancé comme nouveau jeu réservé aux Canadiens et aux Canadiennes de l'Atlantique. Grâce aux améliorations technologiques, les produits de loterie vidéo ont été perfectionnés et sont désormais plus divertissants que les produits originaux mis sur le marché en 1990.

Ventes au chapitre des loteries traditionnelles en 2002 et 2003



Ventes au chapitre des loteries vidéo en 2002 et 2003



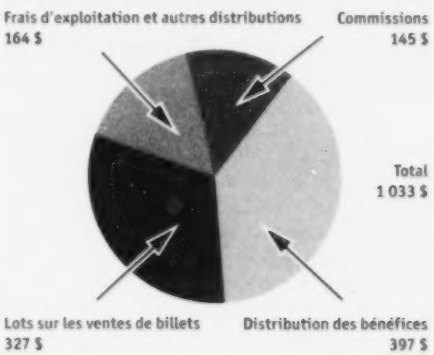
Dépenses et distributions

Grâce à l'augmentation des ventes, la SLA a pu verser plus d'argent sous forme de lots aux amateurs de loteries traditionnelles. En fait, 327 millions de dollars en lots ont été distribués durant l'année, ce qui représente une augmentation de 26 millions de dollars comparativement à l'an dernier.

Les commissions, y compris les primes de détaillants, se sont chiffrées à plus de 145 millions de dollars pour l'année, ce qui représente une diminution de 15 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Cette baisse est attribuable au changement apporté au modèle d'exploitation des programmes d'appareils de loterie vidéo le 1er avril 2002 au Nouveau-Brunswick et le 1er janvier 2003 à l'Île-du-Prince-Édouard. Les commissions n'étaient plus payées aux exploitants de machines à sous.

Les dépenses, notamment les coûts des billets, les frais d'exploitation, la dépréciation des immobilisations et les taxes, ont atteint 164 millions de dollars, ce qui représente une augmentation de 26 millions de dollars par rapport à l'an dernier. Cette hausse s'explique par les dépenses découlant du changement du modèle d'opération des programmes d'appareils de loterie vidéo du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard ainsi que par la dépréciation du capital engagé pour les nouvelles technologies. Le rapport entre les frais d'exploitation et les ventes nettes est stable comparativement aux exercices précédents.

Dépenses et distributions totales en 2003 (en millions de dollars)



Dépenses et distributions totales en 2002 (en millions de dollars)

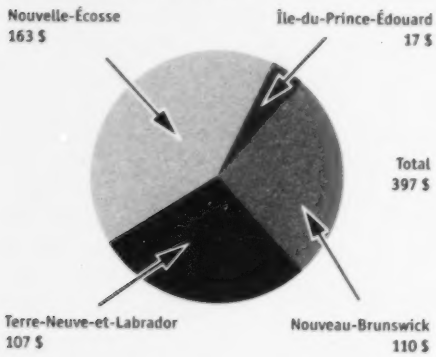
Commissions	160 $
Lots sur les ventes de billets	301 $
Frais d'exploitation et autres distributions	138 $
Distribution des bénéfices	364 $
Total	963 $

Conclusion

Les nouveaux jeux et les améliorations de la SLA, un changement apporté au modèle d'exploitation des programmes d'appareils de loterie vidéo du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard et un investissement continu dans l'amélioration et la diversification des produits figurent parmi les facteurs responsables de la position actuelle de la SLA. Les changements apportés à la structure organisationnelle et l'amélioration des partenariats avec les détaillants se sont avérés à la fois positifs et avantageux, et ils sont reflétés dans nos bénéfices de même que dans nos chiffres d'affaires.

En conciliant un solide engagement envers des pratiques commerciales responsables et la livraison de produits divertissants qui répondent aux demandes de sa clientèle, la SLA a pu verser 397 millions de dollars en bénéfices à ses quatre actionnaires provinciaux.

Distribution des bénéfices par province en 2003 (en millions de dollars)



Distribution des bénéfices par province en 2002 (en millions de dollars)

Nouvelle-Écosse	158 $
Île-du-Prince-Édouard	15 $
Nouveau-Brunswick	90 $
Terre-Neuve-et-Labrador	101 $
Total	364 $

Nous continuerons de modifier, d'améliorer et de raffiner nos produits. En comprenant les demandes de notre clientèle et les tendances du marché, d'une part, et en réagissant à l'orientation et aux besoins de nos actionnaires, d'autre part, nous continuons de remplir notre mission qui consiste à assurer une croissance économique durable grâce à une approche responsable et réglementée dans le secteur du jeu et ce, au profit des Canadiens et des Canadiennes de l'Atlantique.

Bénéfice distribué

(en milliers de dollars)

Au 31 mars 2003, avec chiffres correspondants de 2002

Nouveau-Brunswick

	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
	2003	**2002**	**2003**	**2002**	**2003**	**2002**
Ventes brutes de billets de loterie	161 968 $	149 730 $	161 968 $	149 730 $	-	-
Lots sur les ventes de billets	86 613	77 316	86 613	77 316	-	-
Ventes nettes de billets	75 355	72 414	75 355	72 414	0	0
Recettes nettes de la loterie vidéo	118 965	113 333	-	-	118 965	113 333
Ventes nettes totales	194 320	185 747	75 355	72 414	118 965	113 333
Moins :						
Commissions	36 199	58 382	10 342	9 659	25 857	48 723
Coût des billets	4 506	4 159	4 367	4 159	139	-
Bénéfice brut	153 615	123 206	60 646	58 596	92 969	64 610
Frais d'exploitation	25 994	14 850	13 839	13 440	12 155	1 410
Autres versements	8 307	10 643	3 333	3 246	4 974	7 397
Bénéfice d'exploitation	119 314	97 713	43 474	41 910	75 840	55 803
Imputation des coûts indirects	8 388	7 987	4 418	6 951	3 970	1 036
Amortissement des paiements de transition	875	-	-	-	875	-
Bénéfice distribué	110 051	89 726	39 056	34 959	70 995	54 767

Terre-Neuve-et-Labrador

	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
	2003	**2002**	**2003**	**2002**	**2003**	**2002**
Ventes brutes de billets de loterie	184 720 $	176 826 $	184 720 $	176 826 $	-	-
Lots sur les ventes de billets	105 190	99 391	105 190	99 391	-	-
Ventes nettes de billets	79 530	77 435	79 530	77 435	0	0
Recettes nettes de la loterie vidéo	119 113	110 200	-	-	119 113	110 200
Ventes nettes totales	198 643	187 635	79 530	77 435	119 113	110 200
Moins :						
Commissions	43 063	40 666	15 745	15 353	27 318	25 313
Coût des billets	5 667	5 785	5 465	4 948	202	837
Bénéfice brut	149 913	141 184	58 320	57 134	91 593	84 050
Frais d'exploitation	25 878	23 217	14 005	13 952	11 873	9 265
Autres versements	9 436	8 804	4 278	4 231	5 158	4 573
Bénéfice d'exploitation	114 599	109 163	40 037	38 951	74 562	70 212
Imputation des coûts indirects	8 154	7 573	4 508	4 762	3 646	2 811
Bénéfice distribué	106 445	101 590	35 529	34 189	70 916	67 401

Nouvelle-Écosse

	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
	2003	**2002**	**2003**	**2002**	**2003**	**2002**
Ventes brutes de billets de loterie	211 935 $	204 123 $	211 935 $	204 123 $	-	-
Lots sur les ventes de billets	113 968	106 637	113 968	106 637	-	-
Ventes nettes de billets	97 967	97 486	97 967	97 486	0	0
Recettes nettes de la loterie vidéo	182 104	161 686	-	-	182 104	161 686
Ventes nettes totales	280 071	259 172	97 967	97 486	182 104	161 686
Moins :						
Commissions	52 896	48 003	13 597	13 220	39 299	34 783
Coût des billets	6 646	5 662	5 765	5 325	881	337
Bénéfice brut	220 529	205 507	78 605	78 941	141 924	126 566
Frais d'exploitation	31 386	24 119	18 331	17 180	13 055	6 939
Autres versements	17 582	15 614	10 307	9 817	7 275	5 797
Bénéfice d'exploitation	171 561	165 774	49 967	51 944	121 594	113 830
Imputation des coûts indirects	8 493	7 772	4 726	5 192	3 767	2 580
Bénéfice distribué	163 068	158 002	45 241	46 752	117 827	111 250

(en milliers de dollars)

Au 31 mars 2003, avec chiffres correspondants de 2002

Île-du-Prince-Édouard

	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
	2003	**2002**	**2003**	**2002**	**2003**	**2002**
Ventes brutes de billets de loterie	38 500 $	32 525 $	38 500 $	32 525 $	-	-
Lots sur les ventes de billets	20 913	17 329	20 913	17 329	-	-
Ventes nettes de billets	17 587	15 196	17 587	15 196	0	0
Recettes nettes de la loterie vidéo	15 718	14 409	-	-	15 718	14 409
Ventes nettes totales	33 305	29 605	17 587	15 196	15 718	14 409
Moins :						
Commissions	7 753	7 758	2 675	2 349	5 078	5 409
Coût des billets	1 393	937	1 015	937	378	-
Bénéfice brut	24 159	20 910	13 897	11 910	10 262	9 000
Frais d'exploitation	3 503	2 783	2 803	2 615	700	168
Autres versements	809	717	385	336	424	381
Bénéfice d'exploitation	19 847	17 410	10 709	8 959	9 138	8 451
Imputation des coûts indirects	2 501	2 219	2 051	2 041	450	178
Bénéfice distribué	17 346	15 191	8 658	6 918	8 688	8 273

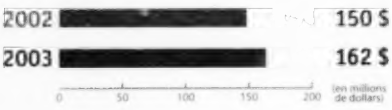
Total pour l'entreprise

	Total		Loteries traditionnelles		Loterie vidéo	
	2003	**2002**	**2003**	**2002**	**2003**	**2002**
Ventes brutes de billets de loterie	597 123 $	563 204 $	597 123 $	563 204 $	-	-
Lots sur les ventes de billets	326 684	300 673	326 684	300 673	-	-
Ventes nettes de billets	270 439	262 531	270 439	262 531	0	0
Recettes nettes de la loterie vidéo	435 900	399 628	-	-	435 900	399 628
Ventes nettes totales	706 339	662 159	270 439	262 531	435 900	399 628
Moins :						
Commissions	139 911	154 809	42 359	40 581	97 552	114 228
Coût des billets	18 212	16 543	16 612	15 369	1 600	1 174
Bénéfice brut	548 216	490 807	211 468	206 581	336 748	284 226
Frais d'exploitation	86 761	64 969	48 978	47 187	37 783	17 782
Autres versements	36 134	35 778	18 303	17 630	17 831	18 148
Bénéfice d'exploitation	425 321	390 060	144 187	141 764	281 134	248 296
Imputation des coûts indirects	27 536	25 551	15 703	18 946	11 833	6 605
Amortissement des paiements de transition	875	-	-	-	875	-
Bénéfice distribué	396 910	364 509	128 484	122 818	268 426	241 691

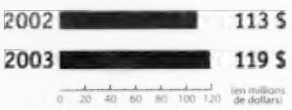
Ventes aux chapitres par province

Nouveau-Brunswick

Ventes des loteries traditionnelles



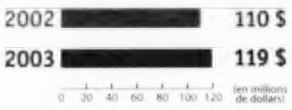
Ventes de loterie vidéo



Terre-Neuve-et-Labrador

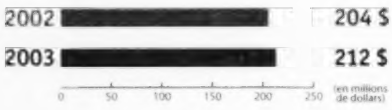
Ventes des loteries traditionnelles

Ventes de loterie vidéo

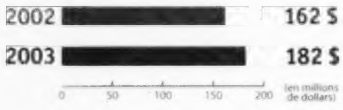


Nouvelle-Écosse

Ventes des loteries traditionnelles

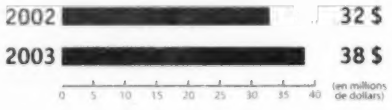


Ventes de loterie vidéo

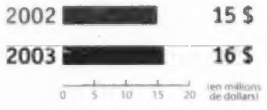


Île-du-Prince-Édouard

Ventes des loteries traditionnelles



Ventes de loterie vidéo



Rapport des vérificateurs aux actionnaires

Nous avons vérifié le bilan consolidé de la Société des loteries de l'Atlantique inc. (SLA) au 31 mars 2003, ainsi que les états consolidés des résultats d'exploitation, des bénéfices non distribués, de l'affectation des bénéfices et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la SLA. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir une certitude raisonnable quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la SLA au 31 mars 2003, ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

KPMG s.r.l.

Comptables agréés

Moncton, Canada
Le 7 mai 2003

Responsabilité de la direction à l'égard des renseignements financiers

La responsabilité pour les états financiers consolidés présentés dans ce rapport annuel incombe à la direction de la Société des loteries de l'Atlantique inc. Les états financiers ont été approuvés par le conseil d'administration.

La direction a dressé les états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Les renseignements financiers contenus dans le rapport annuel sont conformes à ceux présentés dans les états financiers consolidés.

La Société des loteries de l'Atlantique inc. tient des registres comptables et maintient des systèmes informatiques de gestion, des systèmes de contrôle des finances et de la gestion ainsi qu'un programme interne de vérification intégrée qui fournissent l'assurance raisonnable que les renseignements financiers exacts sont disponibles, que l'actif est protégé et que les ressources sont gérées efficacement.

Le conseil d'administration voit aux activités internes de vérification par l'entremise de son comité de vérification. Le comité révise ce qui a trait à la comptabilité, à la vérification, aux systèmes de contrôle internes ainsi que les états financiers consolidés et le rapport annuel des vérificateurs indépendants.

Michelle J. Carinci
Présidente-directrice générale

Patrick Daigle, C.A.
Vice-président, Finances et services généraux

Bilan consolidé

(en milliers de dollars)

Au 31 mars 2003, avec chiffres correspondants de 2002

	2003	2002
Actif		
Encaisse (note 2)	**15 448 $**	25 002 $
Débiteurs	**22 294**	16 986
Frais payés d'avance et dépôts	**8 117**	7 364
Charges reportées (note 3)	**5 530**	–
Immobilisations (note 4)	**138 807**	85 854
	190 196 $	135 206 $
Passif		
Marge de crédit (note 5)	**46 429 $**	32 709 $
Créditeurs et charges à payer	**14 076**	27 537
Produit reporté	**2 266**	1 665
Passif pour les lots non réclamés (note 6)	**16 643**	23 831
Dû aux actionnaires (note 7)	**2 933**	4 366
Passif à long terme (note 8)	**107 804**	44 699
	190 151	134 807
Avoir des actionnaires		
Capital-actions (note 9)	**–**	–
Bénéfices non distribués	**45**	399
	45	399
Engagements et fonds de prévoyance (note 14)		
	190 196 $	135 206 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du conseil d'administration :

Administrateur

Administrateur

État consolidé des résultats d'exploitation

(en milliers de dollars)

Au 31 mars 2003, avec chiffres correspondants de 2002

	2003	2002
Ventes brutes de billets de loterie	**597 123 $**	563 204 $
Lots sur les ventes de billets	**326 684**	300 673
	270 439	262 531
Recettes nettes de la loterie vidéo	**435 900**	399 628
Produit d'exploitation	**706 339**	662 159
Frais directs :		
Commissions (ventes en gros et au détail)	**139 911**	154 809
Coût des billets	**18 212**	16 543
	158 123	171 352
Bénéfice brut	**548 216**	490 807
Frais :		
Exploitation	**77 102**	70 315
Dépréciation et amortissement	**30 120**	15 812
Intérêts et autres (revenus)	**3 124**	(1 000)
	110 346	85 127
Bénéfices avant les éléments suivants :	**437 870**	405 680
Moins :		
Versements au gouvernement du Canada (note 10)	**3 906**	3 808
Taxe sur les produits et services (note 11)	**893**	797
Taxe de vente harmonisée (note 11)	**31 355**	31 841
Prime versée aux détaillants (note 12)	**5 160**	4 846
	41 314	41 292
Bénéfice net	**396 556 $**	364 388 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

État consolidé des bénéfices non distribués et de l'affectation des bénéfices

(en milliers de dollars)

Au 31 mars 2003, avec chiffres correspondants de 2002

	2003	2002
Bénéfices non distribués au début de l'exercice	**399 $**	520 $
Bénéfice net	**396 556**	364 388
Bénéfices réservés aux actionnaires	**396 955**	364 908
Affectation des bénéfices :		
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	**110 051**	89 726
Gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador	**106 445**	101 590
Nova Scotia Gaming Corporation (note 13)	**163 068**	158 002
Prince Edward Island Lotteries Commission	**17 346**	15 191
	396 910	364 509
Bénéfices non distribués à la fin de l'exercice	**45 $**	399 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

État consolidé de l'évolution de la situation financière

(en milliers de dollars)

Au 31 mars 2003, avec chiffres correspondants de 2002

	2003	2002
Rentrées (sorties) de fonds liées aux activités suivantes :		
Exploitation :		
Bénéfice net	**396 556 $**	364 388 $
Éléments n'ayant pas d'incidence sur l'encaisse :		
Dépréciation et amortissement	**30 120**	15 812
Perte (gain) sur l'aliénation des immobilisations	**5**	(44)
Évolution nette des soldes du fonds de roulement hors caisse	**(27 542)**	3 333
	399 139	383 489
Financement :		
Augmentation (diminution) de la marge de crédit	**13 720**	(22 328)
Produit du passif à long terme	**83 000**	52 000
Remboursement du passif à long terme	**(19 895)**	(7 301)
	76 825	22 371
Placements :		
Achats d'immobilisations	**(82 664)**	(48 469)
Produit de l'aliénation des immobilisations	**551**	397
Dépenses liées aux charges reportées	**(6 495)**	–
	(88 608)	(48 072)
Distribution aux actionnaires	**(396 910)**	(364 509)
Diminution de l'encaisse	**(9 554)**	(6 721)
Encaisse au début de l'exercice	**25 002**	31 723
Encaisse à la fin de l'exercice	**15 448 $**	25 002 $

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

(en milliers de dollars)

Exercice terminé le 31 mars 2003

La Société des loteries de l'Atlantique inc. a été constituée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, le 3 septembre 1976. Les actionnaires de la SLA sont la Commission des loteries du Nouveau-Brunswick, le gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador, la Nova Scotia Gaming Corporation et la Prince Edward Island Lotteries Commission.

La SLA est chargée d'élaborer, d'organiser, d'entreprendre, de mener et de gérer des loteries dans les provinces du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve-et-Labrador, et de l'Île-du-Prince-Édouard. Elle exploite des loteries en Nouvelle-Écosse à titre d'agent nommé par la Nova Scotia Gaming Corporation. La SLA est également l'organisme régional de marketing pour les loteries nationales *Lotto Super 7* et *Lotto 6/49*, qui sont des entreprises conjointes des provinces du Canada, lesquelles agissent par l'intermédiaire de la Société de la loterie interprovinciale, société dont les actions sont détenues par Sa Majesté la Reine du chef des provinces.

1. Principales méthodes comptables :

(a) Principe de présentation :
Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société des loteries de l'Atlantique et de sa filiale en propriété exclusive, Atlantic Gaming Equipment Limited.

(b) Charges reportées :
Les charges reportées sont liées aux paiements faits aux détaillants de loterie vidéo en Nouvelle-Écosse lorsqu'on a enlevé les appareils de loterie vidéo dans les établissements rapportant de faibles revenus, ainsi qu'aux paiements faits au Nouveau-Brunswick afin de faciliter la prise en charge du programme des appareils de loterie vidéo. Ces frais sont amortis selon la méthode linéaire sur une période de cinq ans.

(c) Immobilisations :
La SLA capitalise les achats importants dont la durée d'utilisation va au-delà de l'exercice en cours. Les immobilisations sont comptabilisées selon leur coût d'origine et l'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire, correspondant à la durée de vie utile en s'appuyant sur les taux annuels suivants :

Immobilisations	Taux
Bâtisse	5 % et 20 %
Véhicules	33,3 %
Mobilier et matériel	10 % et 20 %
Terminaux de jeux en ligne	20 %
Terminaux de loterie vidéo	20 %
Matériel informatique	20 % et 33,3 %
Améliorations locatives	Durée restante du bail

La durée du bail comprend la durée initiale et une période de renouvellement.

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

(en milliers de dollars)

Exercice terminé le 31 mars 2003

1. Principales méthodes comptables (suite) :

(d) Revenus et dépenses :

Le revenu des ventes de billets de loterie et les frais directs correspondants pour tous les jeux avec tirage sont comptabilisés à la date du tirage. Les recettes des billets de loterie vendus avant le 31 mars pour les tirages ultérieurs à cette date sont comptabilisées comme produit reporté. Le coût d'impression des billets et les commissions aux détaillants s'y rattachant sont comptabilisés comme frais payés d'avance.

Le revenu des ventes de billets de toutes les autres loteries et les frais directs correspondants sont comptabilisés à la date de vente.

(e) Lots versés :

Outre les lots en espèces, la SLA accorde des billets gratuits. La valeur attribuée à ces billets en est le prix de vente; elle est comptabilisée comme revenu dans les ventes et comme dépense au chapitre des lots.

(f) Lots non réclamés :

Tous les lots non réclamés pour les loteries régionales sont conservés dans un fonds pendant un an à partir de la date annoncée du tirage. Les lots qui n'ont pas été réclamés après la période de réclamation d'un an sont virés dans un fonds pour lots spéciaux qui sera utilisé pour les lots des tirages ultérieurs. Les lots des loteries nationales sont financés directement par la Société de la loterie interprovinciale, à l'exception de ceux de certains billets gratuits, qui sont réglés à partir des fonds généraux à mesure qu'ils se présentent.

(g) Distribution des bénéfices :

Les bénéfices de la SLA sont distribués à chacune des quatre provinces du Canada atlantique ou aux organismes qui les représentent. Les fonds distribués à chaque province comprennent les bénéfices calculés pour chacune d'elles en vertu de la convention unanime des actionnaires amendée et reformulée *(Amended and Restated Unanimous Shareholders' Agreement)*.

(h) Recettes nettes de la loterie vidéo :

Les recettes de la loterie vidéo sont comptabilisées déduction faite des crédits versés.

(i) Avantages sociaux ultérieurs :

La SLA inscrit comme charge à payer ses engagements de régime de retraite et les coûts connexes. Le coût des prestations de retraite accumulées par les employés est déterminé de façon actuarielle en utilisant la méthode de répartition des prestations au prorata des services. La SLA a adopté la politique comptable selon laquelle elle inscrit les prestations comme charge à payer et elle applique la norme prospectivement. Par conséquent, l'engagement au 1er avril 2000 est amorti sur la durée de service restante moyenne des employés actifs qui devraient recevoir des prestations. Au 31 mars 2003, la somme non amortie est de 1 681 $.

La méthode comptable pour régime à cotisations déterminées est appliquée à un régime de retraite à prestations déterminées avec plusieurs employeurs pour lequel la SLA ne dispose pas d'information suffisante pour appliquer la méthode comptable pour régime de retraite à prestations déterminées. Au 31 décembre 2002, date des derniers états financiers du régime de retraite, ce dernier était dans une position de surplus.

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

(en milliers de dollars)

Exercice terminé le 31 mars 2003

1. Principales méthodes comptables (suite) :

(j) Utilisation d'estimations :

En préparant des états financiers conformément aux méthodes comptables généralement reconnues, la direction doit faire des estimations et formuler des hypothèses qui influencent l'actif et le passif déclarés et la divulgation de l'actif et du passif éventuels à la date des états financiers, de même que les produits et les frais d'exploitation déclarés durant la période de déclaration. En raison de l'incertitude inhérente à l'établissement de telles estimations, les résultats réels déclarés au cours des années ultérieures risquent de différer des estimations en question.

2. Encaisse :

L'encaisse est représentée par les dépôts au compte, moins les chèques en circulation.

	2003	2002
Dépôts au compte	**20 962 $**	28 833 $
Moins les chèques en circulation	**5 514**	3 831
Encaisse à la fin de l'exercice	**15 448 $**	25 002 $

Des dépôts au compte de l'ordre de 16 643 $ (2002 – 23 831 $) sont retenus pour le versement de lots.

3. Charges reportées :

	2003	2002
Règlements en Nouvelle-Écosse	**665 $**	– $
Règlements au Nouveau-Brunswick	**5 830**	–
	6 495	–
Amortissement cumulé	**965**	–
	5 530 $	– $

(en milliers de dollars)

Exercice terminé le 31 mars 2003

4. Immobilisations :

	Coût	Amortissement cumulé	2003 **Valeur comptable nette**	2002 Valeur comptable nette
Terrain	100 $	- $	**100 $**	100 $
Bâtisse	3 424	2 451	**973**	1 035
Véhicules	3 551	1 273	**2 278**	1 882
Mobilier et matériel	4 192	2 597	**1 595**	1 146
Terminaux de jeux en ligne	30 124	14 835	**15 289**	21 246
Terminaux de loterie vidéo	123 773	29 606	**94 167**	45 995
Matériel informatique	34 418	12 529	**21 889**	11 681
Améliorations locatives	4 307	1 791	**2 516**	2 769
	203 889 $	65 082 $	**138 807 $**	85 854 $

Les frais d'exploitation comprennent un amortissement de 29 155 $ (2002 – 15 812 $).

5. Marge de crédit :

La SLA dispose d'une marge de crédit de 70 millions de dollars, dont les intérêts sont chargés au taux préférentiel moins 1 % pour les prêts équivalents aux fonds en dépôt et au taux préférentiel pour les sommes empruntées qui dépassent le total des fonds en dépôt. La marge de crédit est garantie par un contrat de garantie générale pour tous les éléments d'actif de la SLA.

6. Passif pour les lots non réclamés :

	2003	2002
Lots non réclamés :		
Lots actuels	**13 625 $**	13 616 $
Fonds pour lots spéciaux	**3 018**	10 215
	16 643 $	23 831 $

Fonds pour lots spéciaux	2003	2002
Solde au début de l'exercice	**10 215 $**	19 544 $
Transfert du passif des jeux expirés	**5 529**	4 723
Provision pour *KENO Atlantique*	**314**	(224)
Valeur des lots	**(13 040)**	(13 828)
Solde à la fin de l'exercice	**3 018 $**	10 215 $

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

(en milliers de dollars)

Exercice terminé le 31 mars 2003

7. Dû aux actionnaires :

	2003	2002
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	**1 420 $**	566 $
Gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador	**1 046**	932
Nova Scotia Gaming Corporation	**30**	2 701
Prince Edward Island Lotteries Commission	**437**	167
	2 933 $	4 366 $

8. Passif à long terme :

	2003	2002
Emprunts bancaires à terme, avec diverses modalités de remboursement et des taux d'intérêt variant de 4,56 % à 5,64 %, venant à échéance à diverses dates d'ici novembre 2007, garantis par un contrat de garantie générale sur les éléments d'actif actuels et futurs de la SLA et de sa filiale, Atlantic Gaming Equipment Limited, par une garantie illimitée et inconditionnelle de Atlantic Gaming Equipment Limited et par un contrat de subordination de la Nova Scotia Gaming Corporation garantissant une somme égale ou inférieure à la valeur des éléments d'actif utilisés directement au profit de la Province de la Nouvelle-Écosse.	**107 804 $**	44 699 $

Le total des versements sur le passif à long terme pour chacun des cinq exercices ultérieurs au 31 mars 2003 est d'environ 26 649 $ en 2004; 26 649 $ en 2005, 26 649 $ en 2006; 19 742 $ en 2007; et 8 115 $ en 2008.

9. Capital-actions :

Au moment de la constitution de la SLA, une action ordinaire fut autorisée et émise au nom de chacune des provinces ou de leurs sociétés pour une contrepartie en espèces de cent dollars l'action.

(en milliers de dollars)

Exercice terminé le 31 mars 2003

10. Versements au gouvernement du Canada :

En vertu des ententes fédérales-provinciales, le gouvernement du Canada a consenti à se retirer de la vente de billets de loterie et à ne pas participer au domaine du jeu-pari. En contrepartie, tous les territoires et provinces versent 24 000 $ annuellement, en dollars de 1979, rajustés selon l'indice des prix à la consommation chaque année. Le montant de l'exercice écoulé était de 58 384 $ pour tous les territoires et provinces.

La SLA, en tant qu'organisme régional de marketing de la Société de la loterie interprovinciale, remet sa part des versements ci-dessus à la Société de la loterie interprovinciale. Le paiement est indiqué dans l'état des résultats d'exploitation et de l'affectation des bénéfices comme déduction des bénéfices, et a été imputé aux provinces comme suit :

	2003	2002
Commission des loteries du Nouveau-Brunswick	**1 268 $**	1 236 $
Gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador	**812**	804
Nova Scotia Gaming Corporation	**1 607**	1 556
Prince Edward Island Lotteries Commission	**219**	212
	3 906 $	3 808 $

11. Taxe sur les produits et services (TPS) et taxe de vente harmonisée (TVH) :

En remplacement de la perception de la TPS/TVH sur la vente de billets de loterie aux consommateurs, la SLA paie la taxe fédérale établie selon une formule précise, et en absorbe le coût. En plus de la TPS/TVH payée par la SLA, la TPS/TVH payée sur les produits et services acquis ne peut être recouvrée et est comptabilisée avec le coût auquel elle se rapporte. La TPS est payée à l'Île-du-Prince-Édouard alors que la TVH est payée au Nouveau-Brunswick, à Terre-Neuve-et-Labrador, et en Nouvelle-Écosse.

Au cours de l'année, la Société a déposé des avis de nouvelle cotisation auprès de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) relativement à une somme excédentaire payée pour la TPS/TVH, dont 585 $ ont été réévalués par l'ADRC et reconnus comme déduction de TPS/TVH pour la période en cours. La direction a déposé d'autres demandes qui sont en cours d'évaluation par l'ADRC et qui seront comptabilisées au fur et à mesure de l'établissement des nouvelles cotisations.

12. Prime versée aux détaillants :

La SLA verse une prime de 3 % aux détaillants de la Nouvelle-Écosse sur les premiers 400 $ enregistrés de ventes annuelles brutes sur tous les produits, sauf la *Loterie vidéo* et les *Billets à languettes*.

(en milliers de dollars)

Exercice terminé le 31 mars 2003

13. Nova Scotia Gaming Corporation :

La SLA a conclu une entente (« l'Entente ») avec la Nova Scotia Gaming Corporation (NSGC) selon laquelle la NSGC a mandaté la SLA d'exploiter des loteries traditionnelles et vidéo en Nouvelle-Écosse à titre d'agent de la NSGC, en fonction des modalités décrites dans l'Entente.

En vertu de l'Entente, la SLA ne peut apporter aucun changement important à sa façon de mener et de gérer des loteries en Nouvelle-Écosse sans d'abord obtenir l'autorisation de la NSGC. L'Entente stipule que tous les éléments d'actif acquis par la SLA exclusivement pour l'exploitation des loteries en Nouvelle-Écosse sont détenus en fiducie par la SLA pour et au nom de la NSGC, et que le passif engagé pour acquérir ces éléments d'actif est également un passif de la NSGC.

Conformément aux modalités de l'Entente, les coûts imputables et les frais administratifs engagés par la SLA à titre d'agent de la NSGC sont déduits des revenus découlant de l'exploitation des loteries en Nouvelle-Écosse par la SLA. Le solde est remis à la NSGC.

Bien que l'Entente n'ait pas encore été signée, la direction estime qu'aucune modification importante ne sera apportée aux états financiers à la suite de sa signature. La SLA et la NSGC fonctionnent présentement selon les modalités de cette Entente.

14. Engagements et fonds de prévoyance :

La SLA s'engage à payer la location des lieux qu'occupe son siège social, ainsi que les locaux occupés en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve-et-Labrador. Les paiements minimaux futurs pour la location sur cinq ans sont répartis comme suit : 2 392 $ en 2004; 2 020 $ en 2005; 2 000 $ en 2006; 295 $ en 2007 et 45 $ en 2008.

Au cours de l'exercice de 1999, la SLA a retiré des *Billets à languettes* du marché en raison d'une défectuosité. Une réclamation a été préparée, réclamation dans laquelle la direction fait état d'arguments solides appuyant la position adoptée par la SLA en matière de recouvrement des pertes commerciales. Les présents états financiers ne tiennent pas compte de tout recouvrement possible, la somme finale du recouvrement ne pouvant être établie pour l'instant.

15. Juste valeur marchande de l'actif et du passif financiers :

La juste valeur marchande de l'encaisse, des débiteurs, des créditeurs et des charges à payer, du produit comptabilisé d'avance et du passif pour les lots actuels non réclamés et payable aux actionnaires se rapproche de leur valeur comptable.

Il est irréaliste d'estimer la juste valeur marchande des charges à payer pour les lots spéciaux non réclamés, car il est impossible de déterminer à quel moment de tels lots seront versés.

La juste valeur marchande de la dette à long terme de la Société, au 31 mars 2003, était de 94 677 $ comparativement à une valeur comptable de 107 804 $. On a calculé la juste valeur marchande en utilisant les flux monétaires futurs (principal et intérêt) des titres de créance actuels encore en circulation, escomptés aux taux de marché actuels offerts à la Société pour les titres identiques ou semblables (5 % des prêts à terme de la banque).

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

(en milliers de dollars)

Exercice terminé le 31 mars 2003

16. Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie :

	2003	2002
Sorties de caisse utilisées au paiement d'intérêts au cours de l'exercice	**5 592 $**	3 052 $
Rentrées de caisse utilisées au paiement d'intérêts au cours de l'exercice	**411**	971

17. Chiffres correspondants des exercices antérieurs :
Certains chiffres correspondants des exercices antérieurs ont été reclassifiés afin d'être conformes à la présentation des états financiers adoptée cette année.

Information concernant les marques de commerce

Gagnez à la Grattouille est une marque officielle déposée de la SLA.

Bingo est une marque officielle déposée de la Western Canada Lottery Corporation, utilisée sous licence.

Lotto Super 7 est une marque de commerce déposée de la Société de la loterie interprovinciale, utilisée sous licence.

Cross Word est une marque officielle de la SLA.

TAG est une marque de commerce déposée de la SLA.

Lotto 6/49 est une marque de commerce déposée de Loto-Québec, utilisée sous licence.

Loterie vidéo est une marque de commerce déposée de Loto-Québec, utilisée sous licence.

KENO Atlantique est une marque officielle de la SLA.

Renseignements

922, rue Main
C.P. 5500
Moncton (N.-B.) E1C 8W6
Téléphone : (506) 867-5800
Sans frais : 1 800 561-3942
Télécopieur : (506) 867-5439
Site Web : www.alc.ca

Imprimé sur papier recyclé
Imprimé au Canada atlantique